

ÇİN'İN GİRİŞİMCİLİK ÜSSÜ: SHENZHEN

KOBİ

Garanti BBVA

GİRİŞİM

EKONOMİST DERGİSİ'NİN PARASIZ EKİDİR.

EYLÜL 2024

TARIMDA GİRİŞİM ATAĞI

DEV ŞİRKETLERİN
YATIRIMLARI

ÖNE ÇIKAN
YERLİ GİRİŞİMLER



AGROPARK
AVANTAJLARI NELER?



VERİ GÜVENLİĞİ ALARM VERİYOR

YENİ TESİSLE 2 BİN KİŞİYE İŞ YARATACAK

START UP YATIRIMLARINDA 2. ÇEYREK SONUÇLARI



Tarım girişimleri neden önemli?

Sadece birkaç yıl önce, insanlık tarihinin en ciddi salgınlarından birini küresel çapta yaşadık. Şimdi o günler çok eskide kalmış gibi hissetsek de, COVID-19 pandemisi sırasında yaşadığımız kayıplar, eve kapanmalar, sosyal mesafeler hepimizi dehşete düşürdü.

21. yüzyıla teknolojinin her sorunu çözebileceği özgüveni ile giren insanlık, zerre kadar bir virüs yüzünden modern zamanların en büyük çaresizliğini yaşadı. Bu sancılı dönemde özellikle yaşamın devamını sağlayacak olan gıda tedarikinde yaşanan sıkıntılar, tüm toplumları tarımsal üretimde yeni bir stratejiye ihtiyaç olduğu fikrinde buluşturdu. Pandemi sonrasında 'Daha sürdürülebilir bir tarım nasıl yaratılır?' sorusu, yanıtı en çok aranan sorulardan biri oldu.

Yalnızca salgın paniği değil, bu soruya yanıt aranmasının nedeni. Dünyanın salgın dışında da pek çok hayati sorunu var. Dünya gıda üretiminin yüzde 80'i kırsal alanda yaşayan çiftçiler tarafından yapılıyor. Ancak küresel ölçekte yaşanan ekonomik ve sosyal sorunlar, kırsal kesimlerde yaşayan çiftçilerin şehirlerle veya diğer ülkelere göç etmelerine neden oluyor.

Çiftçilerin düşük gelir, iklim değişikliği, teknolojik gelişmeler, toprak verimliliği ve pazarlama sorunları gibi çeşitli sorunlarla karşılaşması, tarım sektörünün sürdürülebilirliği için önemli bir

tehdit oluşturmuyor. Bu sorunların çözümü için ise finansal, teknik ve eğitimsel destek sağlanması büyük önem taşıyor.

İşte bu noktada, gerek ülkemizde gerekse dünyanın geri kalanında hızla yeni bir girişimcilik modeli çok önemli sorulara çok önemli yanıtlar arıyor: Tarım girişimciliği...

Tarım girişimciliği, tarımsal ürünlerin üretiminden pazarlamasına kadar tüm süreçleri kapsayan kâr elde etme amacına dayalı bir iş girişimi olarak tanımlanıyor. Son yıllarda sayıları giderek artan bir teknoloji olarak tarım girişimleri dikkat çekiyor.

Son yıllarda Türkiye'de tarım ve hayvancılık sektörü enflasyon, kuraklık ve deprem felaketi nedeniyle zor bir süreçten geçiyor. Bu zorluklara rağmen tarım ürünleri ihracatında 35 milyar dolar seviyesine ulaşılırken, dev grupların ve yeni girişimlerin tarım sektörüne olan ilgisi de her geçen gün artıyor. Özellikle teknoloji odaklı yeni tarım girişimleri, gelecekte sürdürülebilir üretim alanında yol gösterici oluyor. Biz de bu sayımızda kapak konumuzu yerli tarım girişimlerinin yükselişine ve dev grupların tarım yatırımlarına ayırdık.

İyi okumalar.

KOBİ
GİRİŞİM

Ekonomist

EKONOMİ
İŞ VE FİNANS
HABER DERGİSİ



YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayınçılık ve Pazarlama A.Ş.

GENEL MÜDÜR Cem M. Başar
YAYIN DİREKTÖRÜ Sedef Seçkin Büyük
GENEL YAYIN YÖNETMENİ (Sorumlu) Talip Yılmaz
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ Gözde Yeniova Saylak
HABER MÜDÜRÜ Aram Ekin Duran
GÖRSEL YÖNETMEN Özcan Çayçoşar

HABER MERKEZİ

Ayşegül Sakarya Pehlivan (Haber Editörü),
Özlem Bay Yılmaz (Haber Editörü),
Levent Gökmen Demirciler (Haber Editörü),
Burcu Tuway (Haber Editörü),
Sibel Atik (Haber Editörü), Ceren Oral Balaban
SAYFA UYGULAMA M. Engin Bilgin
FOTOĞRAFLAR Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi
PROJE MÜDÜRÜ Selçuk Ergenç
KURUMSAL İLETİŞİM MÜDÜRÜ
Funda Demirci Ayan

ANKARA TEMSİLCİSİ Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 577 31 56
ekonomist@doganburda.com

YÖNETİM

SATIŞ VE DAĞITIM DİREKTÖRÜ Egemen Erkorol
ÜRETİM PLANLAMA DİREKTÖRÜ
(TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ) Yakup Kurtulmuş
FINANS DİREKTÖRÜ Didem Kurucu
DİJİTAL İÇERİK DİREKTÖRÜ Eren Demir

REKLAM

REKLAM VE ETKİNLİK GRUP BAŞKANI
Ali Erman İleri
REKLAM GRUP BAŞKAN YARDIMCISI
Seda Erdoğan Dal, Neyran Çınar
REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Burcu Acavut, Burcu Kevser Karaçam
REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Maya Yılmaz, Mürvet Yılmaz
TEKNİK MÜDÜR Ayfer Kaygun Buka
Tel: 0 212 336 53 61-62

HEDEF SAYFALAR REKLAM KOORDİNATÖRÜ Aysel Şener
Tel: 0 212 336 53 75
REKLAM BÖLGELER SATIŞ MÜDÜRÜ
Hülya Erdoğan Tel: 0 212 336 53 72
REZERVASYON
Tel: 0 212 336 53 00 / 57 / 59

ANKARA REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Sezinur Balıkcıoğlu
REKLAM ANKARA SATIŞ MÜDÜRÜ
Beliz Balıbey Tel: 0 312 577 31 56

ETKİNLİK ve MARKA YÖNETİMİ
ETKİNLİK ve PROJE KOORDİNATÖRÜ Nihal Ayan
MARKA YÖNETMENİ Nil Özarpak

YÖNETİM YERİ

Kuştepe Mahallesi, Mecidiyeköy Yolu Cad. No:12
Trump Towers Kule 2, Kat 21 / 34387 Şişli-İstanbul
Tel: 0 212 410 32 00 Faks: 0 212 410 35 81

BASKI

Bilnet Matbaacılık ve Yayıncılık A.Ş.
Dudullu Organize San. Bölgesi 1.Cad.
No:16 Ümraniye-İSTANBUL
Tel: 444 44 03 Fax: (0216) 365 99 07
www.bilnet.net.tr Sertifika No: 42716

DAĞITIM

Türkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

YAYIN TÜRÜ Ulusal, sürekli, iki haftalık

FİPP

üyesidir.

© Ekonomist Dergisi Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Ekonomist Dergisi'nin isim ve yayın hakkı Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB OKUR HİZMETLERİ HATTI 0 212 478 0 300
okurhizmetleri@doganburda.com

DB ABONE HİZMETLERİ HATTI

Tel: (0 212) 478 0 300

ÇALIŞMA SAATLERİ

abone@doganburda.com / www.doganburda.com
Hergün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.



Tarım girişimciliği, tarımsal ürünlerin üretiminden pazarlamasına kadar tüm süreçleri kapsayan kâr elde etme amacına dayalı bir iş girişimi olarak tanımlanıyor. Son yıllarda tarım ve hayvancılık sektörü enflasyon, kuraklık ve deprem felaketi nedeniyle zor bir süreçten geçiyor. Bu zorluklara rağmen tarım ürünleri ihracatında 35 milyar dolar seviyesine ulaşırken, dev grupların ve yeni girişimlerin tarım sektörüne olan ilgisi de her geçen gün artıyor. Özellikle teknoloji odaklı yeni tarım girişimleri, gelecekte sürdürülebilir üretim alanında yol gösterici oluyor.



Yönetim ve çalışan performansı platformu F4e, yapay zekâ destekli performans platformuyla ilk yatırım turunda 1 milyon dolar yatırım aldı. F4e Kurucu Ortağı ve CEO'su İrem Yelkenci; "1 milyon dolarlık tohum aşamasındaki bu ilk yatırım, F4e'nin Türkiye'den küresel piyasaya genişlemesi için kullanılacak" diyor. Yelkenci; öncelikle Türkiye, ardından AB, Ortadoğu ve ABD olarak bir rota çizdiklerini de kaydediyor.



Datça'da badem ve zeytinliklerle başlayan serüvenlerinin kısa sürede büyüyerek bilinçli üreticilerle el ele verdikleri büyük bir aileye dönüştüğünü belirten Datça Murat Çiftliği Ortağı Ufuk Ünver, "Anadolu'nun doğanın sunduğu zenginliklere ve bu topraklarda hayat bulan lezzetlere sahip çıkıyoruz" diyor.

05 BİTKİSEL TIP

Yeni tesisle 2 bin kişiye iş yaratacak

06 PANO

08 KAPAK KONUSU

Tarım girişimleri yükseliyor

12 GARANTİ BBVA PARTNERS

"Hedefimiz 2028'de unicorn olmak"

14 İNSAN KAYNAKLARI

F4e'nin rotasında AB, Ortadoğu ve ABD var

16 ARAŞTIRMA

Start up yatırımlarında adet düşse de hacim artıyor

19 MOBİL PLATFORM

Yeni mobil platformu ile yatırım turunda

20 SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

"Anadolu'da hayat bulan lezzetlere sahip çıkıyoruz"

22 HAYVANCILIK

"ABD, Birleşik Krallık ve Avrupa'yı hedefliyoruz"

24 VERİ GÜVENLİĞİ

Şirketler için veri güvenliği alarm veriyor

26 LOJİSTİK

"Fintech ve elektrikli araca yatırım yapacağız"

28 PERAKENDE

Yirminci yılında büyümesine hız katacak

30 E-TİCARET

"Her ay 20 milyon ziyaretçi bize danışıyor"

32 YÖNETİM DANIŞMANLIĞI

"Londra ve Taşkent'te ofis açacağız"



Finans kurumlarına ileri düzey finansal teknolojiler sunan Enqura Kurucusu ve CEO'su Metin Karabiber, "Global ekosistemde pazar payımızı artırmayı ve 2028'de unicorn statüsüne ulaşmayı kendimize hedef koyduk" diyor.

34 YAZILIM

"Bu yıl 50 bin kullanıcıya ulaşmayı hedefliyoruz"

36 GİRİŞİM SERMAYESİ

100 girişime 10 milyon dolar yatırım yapacak

37 YAPAY ZEKA

Kendi yazılımı ile yurtdışında büyüyecek

38 Doç. Dr. Işıl Keskin Şahan:

Şirketlerde İnsan-Veri İletişimi Yönetimi- I.Bölüm

40 Dr. Cem Ener:

Shenzhen: Asya'nın Silikon Vadisi ve Çin'in Girişimcilik Üssü

42 VERGİ TAKVİMİ



Yeni tesisle 2 bin kişiye iş yaratacak

Bitkisel içerikli ürünlerini hizmete sunmak amacıyla kurulan Ena Farma'nın temelleri 2009 yılında atıldı. İlaç sektörünün önde gelen uluslararası firmalarında 15 yıldan uzun bir süre yöneticilik yapan Meryem Özselanik, burun tıkanıklığı problemiyle doğan çocuğunun bu sorununu doğal yollardan çözmek hedefiyle yola çıktı. Türkiye'de bu alanda yeterli marka olmadığını gören Özselanik, farmakoloji ve farmakognozi alanında önemli projelere imza atmış akademisyenlerle birlikte özel ürünler geliştirmeye başladı. Böylece fitoterapi markası olan Ena Farma Sağlık Ürünleri A.Ş'nin temellerini atıldı.

BayBay ve Supplyte gibi ürünler geliştiren ve uluslararası iş birlikleri kapsamında Bactoblis markasının Türkiye distribütörlüğünü üstlenerek bu yıl 15'inci yaşını kutlayan marka; tıp ve eczacılık fakültesi akademisyenleriyle iş birliği yapmasının yanı sıra uluslararası markaların hammadde üreticileriyle birlikte de faaliyetler yürütüyor. Sektöründe ilk 10 firma içinde yer alan Ena Farma, geçtiğimiz yıl yüzde 40 büyüdü. 2024 yılı için yüzde 25 büyüme hedefi koyan şirket, 2025'te ise büyüme hacmini kutuda yüzde 30'a taşımayı hedefliyor.

Yüzde 10 AR-GE'ye gidiyor

Ena Farma, takviye edici gıda ve tıbbi cihaz ürün gruplarında hizmette olan, 2 bin

Fitoterapi markası Ena Farma, yeni tesis kurmaya hazırlanıyor. Yaklaşık 7-7.5 milyon dolarlık yatırım planladıklarını söyleyen Ena Farma Yönetim Kurulu Başkanı Meryem Özselanik, "Üç fazda tamamlanması ve 2028'de bitmesi planlanan tesiste 2 bin kişiye istihdam yaratacağız" diyor.



metrekarelik üretim tesisinde, yılda 300 ton kapasiteli sıvı ürün hazırlama kazanları, 3,2 milyon adet dolum yapabilen otomatik likit dolum makineleri, 192 ton toz ürün üretebilen toz ürün hazırlama kazanları, 5,8 milyon adet şase üretebilen beş yollu stick makinesi, 62 milyon adet tablet üreten tablet baskı makinesi ile üretim yapıyor. Probiyotik üre-

timi için mevzuata uygun alanı ile Türkiye'de öncülük eden Ena Farma, Tarım Bakanlığı'nın standartlarına uygun ilk probiyotik üretim tesisine sahip. Önümüzdeki dönemde yeni özelleşmiş probiyotik ürünlerini ve standardize bitki ekstresi içeren yeni pediatrik çözümleriyle ürün gamını genişleterek satışa sunacaklarını söyleyen Meryem Özselanik, "Gebze'de bir OSB'de yeni ürünlerimiz için tesis kurmaya hazırlanıyoruz. Yaklaşık 7-7,5 milyon dolarlık yatırım yapacağız. Üç fazda tamamlanması ve 2028'de bitmesi planlanan tesiste 2 bin kişiye istihdam yaratacağız" diyor. Her yıl ci-

rosunun yüzde 10'unu AR-GE'ye ayıran Ena Farma'nın ağız ve boğaz florasını dengeleyen, uyku-uyanıklık döngüsünün düzenine katkı sağlayan, saç biti ve sirke tedavisine çözüm sunan, soğuk algınlığı ve alerji gibi durumlara bağlı burun tıkanıklığına iyi gelen yetişkin ve çocuklara yönelik dokuz farklı ürünü bulunuyor.



Pazar 13 milyar TL büyüklüğe ulaştı

Sağlık Bakanlığı'ndan onaylı geleneksel bitkisel tıbbi ürünler, farmasötik formdaki bazı tıbbi cihazlar ile Tarım ve Orman Bakanlığı'ndan onaylı mamalar, vitaminler ve gıda takviyeleri yani sağlık ürünleri pazarı 2020 yılından bu yana hızla büyüyor. Türkiye İlaç Sektörü 2023 raporuna göre 2023 yılında pazar haciminde yüzde 1,1 oranında gerileyerek 97 milyon kutu, değerinde ise yüzde 75 büyümeyle 13 milyar TL seviyesine geldi.

Garanti BBVA'dan yenilikçi girişimler için fırsat



■ Garanti BBVA, startup ekosistemini desteklemek ve yenilikçi fintech çözümlerine katkı sağlamak amacıyla Istanbul Venture Day etkinliğini gerçekleştiriyor. IE University iş birliğiyle, İspanyol ve İtalyan konsolosluklarının katılımıyla 24 Ekim'de Salt Galata'da düzenlenecek Istanbul Venture Day, IE University'nin dünya genelinde South Summit öncesi düzenlediği Venture Day serisinin İstanbul ayağını oluşturuyor. Startup ekosisteminden seçkin bir katılımcı grubuna hitap edecek etkinlikte, fintech sektöründe fark yaratmayı amaçlayan 5 startup sahne alacak. Bu startupper, fintech'lerin yanı sıra, regtech, martech, adtech vb. fintech'lerle entegre çalışan sektörlerden seçilecek. İtalya ve İspanya'dan yatırımcıların da katılacağı etkinlikte startupperlara global fırsatlar da sunulacak. Katılımcı

startupperlar, İtalya ve İspanya pazarlarına açılma ve bu pazarlarda yatırım bulma imkanı elde edecek. Bu fırsatlar, girişimciler için uluslararası büyüme ve iş birlikleri açısından büyük bir avantaj sağlayacak. Istanbul Venture Day'e katılmak isteyen startupperlar için başvuru süreci 1 Ekim'de sona erecek. Yarı final ise 10 Ekim'de yapılacak ve büyük final 24 Ekim'de Salt Galata'da gerçekleşecek. Etkinlikte birinci olan startup, South Summit yarı finalinde yarışarak, finalde de South Summit'e katılabilmek için mücadele edecek.

Bayer G4A Girişim Hızlandırma Programı'na Altın Stevie Ödülü

■ Bayer Türkiye'nin Hackquarters by Tenity iş birliği ile yürüttüğü "G4A Girişim Hızlandırma Programı" Stevie Awards Uluslararası İş Ödülleri'nde "Yılın En Yenilikçi Şirketi" kategorisinde Altın Stevie Ödülü'nü kazandı. Ödül programına bu yıl 62 ülkeden yapılan 3.600'den fazla başvuru 300'den fazla uzman tarafından değerlendirildi. Bayer Türkiye, Hackquarters by Tenity iş birliği ile 7 yıldır aralıksız düzenlediği G4A Girişim Hızlandırma Programı ile girişimcilik ekosistemine 7 yılda hibe, eğitim, mentorluk ve iş birliği desteğiyle 6,5 milyon TL katkı sundu. 2018-2023 yılları arasında destekte bulunulan 37 girişimden 10'unun toplam şirket değerlemesi 118 milyon dolara ulaştı. 2018 yılından bu yana 1400'ün üzerinde girişimin değerlendirildiği programa 42 girişim seçildi. Programın sağladığı imkânlardan yararlanan girişimler arasında yatırım alıp yurt dışı pazarlarına açılma fırsatı yakalayanlar ve Bayer ile iş birliği yapanlar oldu. G4A Programı 2025 yılında değerlendirmek üzere sağlık ve tarım alanlarında dijital çözümler sunan, fikir aşamasını geçmiş, sürdürülebilir ve ölçeklenebilir bir iş modeline, ya da satış aşamasında olan girişimlerden başvuruları bekliyor. Detaylı bilgiye ve başvuru formuna g4a.bayer.com.tr web sitesinden ulaşılabilir.



KOSGEB'den girişimcilere iş geliştirme desteği



■ KOSGEB, Girişimci Destek Programı ile Türkiye'nin ihracat potansiyelini artırarak girişimcilere kapılarını sonuna kadar açıyor. 2024-2028 stratejileri kapsamında KOSGEB, Girişimci Destek Programı'nın üst limitini 375 bin TL'den 2 milyon TL'ye çıkararak, son üç yıl içinde kurulmuş ya da yeni kurulacak olan işletmelere uluslararası pazarlarda sürdürülebilir

başarı için büyük bir fırsat sunuyor. İmalat, Telekomünikasyon, Bilgisayar Programlama, Bilgi Hizmetleri ve Bilimsel Araştırma sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar, destekten yararlanarak global pazarlarda yer edinme fırsatı kazanıyor. İhracat danışmanlığı hizmeti sunan Malogra Danışmanlık Kurucusu Finansal Yönetim Danışmanı Bikem İnce İnanç KOSGEB destekleri ile şu açıklamayı yaptı: "İşini kurmak, geliştirmek, modernize etmek, kapasite artırmak ve faizsiz finansman araçlarına ulaşmak isteyen firmalar için çok önemli bir fırsat. Bu destek için başvuruların son tarihi 30 Ağustos. Hala fırsat varken başvuru şartlarını sağlayan ancak başvuru yapmamış girişimlerin hızlıca aksiyon almalarını öneririm." kampanyalar tespit ettik" açıklamasını yaptı.

Genç Başarı Eğitim Vakfı Avrupa'da Türkiye'yi temsil edecek



■ 2024 Avrupa Girişimciliği Teşvik Ödülleri için 'Girişimcilik Becerilerine Yatırım' kategorisinde Türkiye'de ulusal kazanan seçilen Genç Başarı Eğitim Vakfı, Avrupa Girişimciliği Teşvik Ödülleri 'Girişimcilik Becerilerine Yatırım' kategorisinde Türkiye'yi temsil edecek .Lise öğrencilerine yönelik girişimcilik beceri geliştirme programı GençBizz ile 2024 Avrupa Girişimciliği Teşvik Ödülleri'ne başvuran 27 proje arasında ilk ikide yer alarak 'Girişimcilik Becerilerine Yatırım' kategorisinde Türkiye'yi temsil etmek üzere seçilen Genç Başarı Eğitim Vakfı, hem kazanan seçildi hem de 2024 Avrupa Girişimciliği Teşvik Ödülleri'ne aday gösterildi. İlkokuldan liseye kadar öğrencileri girişimci zihin yapısıyla yetiştirmeyi ve iş yaşamına hazırlamayı hedeflerini aldıklarını belirten Genç Başarı Eğitim Vakfı Genel Müdürü Sevil Çelebi, şunları söyledi: "Bu vizyonla her yıl GençBizz Lise Girişimcilik Programı'nı bir eğitim yılı boyunca, ülkemizin 81 ilinde uygulamaktayız. Vakfımızın kurulduğu günden bugüne, 25 yıldır uyguladığımız Program kapsamında, öğrenciler, girişimcilik süreçlerini, iş fikri geliştirmekten, sermaye edinmeye, ürün ve hizmet üretiminden, pazarlamaya, satmaya ve tasfiye etmeye kadar her aşaması ile birebir deneyimlemekteler. Liseli girişimcilerimiz, iş dünyası ile yürüttüğümüz mentorluk programlarımızla da iş dünyası profesyonellerinin ve girişimcilerin deneyimlerinden yararlanmaktalar."

Türk Telekom'dan yenilikçi girişimlerle destek



■ Girişim Sermayesi Şirketi Türk Telekom Ventures ve Türk Telekom Ventures PİLOT girişim hızlandırma programı ile yenilikçi girişimlerin yükselmesinde önemli rol oynayan Türk Telekom, çevreci ve sürdürülebilir çözümler sunan girişimleri desteklemeye devam ediyor. Türk Telekom Ventures Genel Müdürü Muhammed Özhan, "Güneş Enerjisi Santrali (GES) yatırımlarımız ve E4 Şarj-Elektrikli Araç Şarj Ağı projemizle çevre dostu teknolojiler alanında önemli adımlar atarken, yenilikçi girişimleri destekleyerek yarınların şekillenmesine katkı sunuyoruz" dedi. Türk Telekom Ventures ile

yatırım yaptıkları ve PİLOT hızlandırma programına dahil ettikleri yenilikçi girişimlerin değer yaratacak teknolojiler üretirken, çevreci çözümleriyle geleceği iyileştirecek önemli çalışmalar gerçekleştirdiğini kaydeden Özhan, şöyle konuştu: "PİLOT'a dahil ettiğimiz Some Carbon, Workybe, Blok-Z, Optiyol çevresel sürdürülebilirliğe katkı sağlayan çözümler sunarken TT Ventures GSYF ile yatırım yaptığımız Evreka ise atık yönetimi ve geri dönüşüm süreçlerini dijitalleştirmeye odaklanıyor. Türkiye'yi teknoloji alanında küresel ölçekte öne çıkaracak girişimlerimizin aynı zamanda dünyaya değer katacak ve geleceği iyileştirecek amaçlara hizmet etmesine özen gösteriyoruz."



'Global Tech Innovator'ın Türkiye kazananı belli oldu

■ Türkiye'nin de dâhil olduğu 24 ülkede düzenlenen KPMG Private Enterprise Global Tech Innovator küresel startup yarışmasının Türkiye finalinin kazananı Wisersense girişimi oldu. Uçtan uca akıllı makine sağlığı izleme çözümü sunan Wisersense, bu yıl kasım ayında Portekiz'in başkenti Lizbon'da gerçekleştirilecek büyük küresel finalde ülkemizi temsil edecek ve bu çözümünün dünyaya tanıtma fırsatı bulacak. Türkiye finalinde birinci olan Wisersense, 10-14 Kasım 2024 tarihleri arasında Portekiz'in başkenti Lizbon'da gerçekleştirilecek küresel büyük finalde diğer ülkelerin birincileriyle birlikte sahne alacak, kendi inovasyonunu dünyaya tanıtma fırsatı bulacak ve 2024 yılının "Küresel İnovasyon Öncüsü" olma şansını yakalayacak. Ödül, Lizbon'a seyahat ve konaklamayı, ayrıca özel networking etkinliklerine ve mentorluk fırsatlarına erişimi de içeriyor. Wisersense aynı zamanda KPMG'nin hazırlayacağı global raporda da yer alacak. Konuyla ilgili açıklama yapan KPMG Türkiye Birleşme ve Satın Alma Danışmanlığı Lideri Şirket Ortağı Özge İlhan Acar, "Yarışmamıza dünya genelinde 1.500'ün üzerinde girişim başvuru yaptı. Yoğun bir ilgiyle karşılaştığımız Türkiye finalinde de küresel standartları yakalamış ve birbirinden başarılı 10 girişimi yakından tanıma fırsatı bulduk. Bu tablo, Türkiye'deki girişimcilik ekosisteminin dinamizmini ve inovasyon kapasitesini açıkça ortaya koyuyor." dedi.



Melek yatırımcılarla girişimciler bir araya geliyor

■ Türk İstatistik Derneği'nin (TİD) düzenlediği ve çeyrek asırdır süregelen Uluslararası İstatistik Kongreleri'nin (İSTKON) 12'ncisi, 15-17 Ekim 2024 tarihinde "Yapay Zekâ" temasıyla gerçekleştirilecek. Uluslararası Veri Bilimi ve İstatistik Kongresi (IDSSC 2024) adı altında düzenlenecek bu etkinlik, teknoloji ve inovasyon odaklı girişimcileri yatırımcılarla buluşturmak amacıyla özel bir etkinliğine ev sahipliği yapacak. Etkinlik kapsamında melek yatırımcılarla girişimciler bir araya gelecek. İnovest Kurucusu ve IDSSC B2B Sorumlusu Dr. Ayşe Kuyrukçu, etkinlikle ilgili yaptığı açıklamada, girişimcileri yatırımcılarla ve potansiyel müşterilerle buluşturacak bu etkinliğin kaçırılmaması gereken bir fırsat olduğunu belirtti. Kuyrukçu, "Yapay zeka, veri bilimi gibi yenilikçi alanlarda çalışan teknogirişimciler ile bu alanlarda yatırım yapan firmaları bir araya getirerek girişimcilik ekosistemine ve işbirliklerine büyük katkılar sunmayı hedefliyoruz," dedi. Kuyrukçu, IDSSC 2024'ün girişimcilik dünyasında çığır açacak bir zirve olacağını ifade etti.

TARIM GİRİŞİMLERİ YÜKSELİYOR



Tarım girişimciliği, tarımsal ürünlerin üretiminden pazarlamasına kadar tüm süreçleri kapsayan kâr elde etme amacına dayalı bir iş girişi olarak tanımlanıyor. Son yıllarda tarım ve hayvancılık sektörü enflasyon, kuraklık ve deprem felaketi nedeniyle zor bir süreçten geçiyor. Bu zorluklara rağmen tarım ürünleri ihracatında 35 milyar dolar seviyesine ulaşılırken, dev grupların ve yeni girişimlerin tarım sektörüne olan ilgisi de her geçen gün artıyor. Özellikle teknoloji odaklı yeni tarım girişimleri, gelecekte sürdürülebilir üretim alanında yol gösterici oluyor.

Dünya gıda üretiminin yüzde 80'i kırsal alanda yaşayan çiftçiler tarafından yapılıyor. Ancak küresel ölçekte yaşanan ekonomik ve sosyal sorunlar, kırsal kesimlerde yaşayan çiftçilerin şehirlere veya diğer ülkelere göç etmelerine neden oluyor. Çiftçilerin düşük gelir, iklim değişikliği, teknolojik gelişmeler, toprak verimliliği ve pazarlama sorunları gibi çeşitli sorunlarla karşılaşması, tarım sektörünün sürdürülebilirliği için önemli bir tehdit oluşturuyor. Bu sorunların çözümü için ise finansal, teknik ve eğitimsel destek sağlanması büyük önem taşıyor. Bu noktada son yıllarda sayıları giderek artan teknoloji olarak tarım girişimleri dikkat çekiyor. Tarım girişimciliği, tarımsal ürünlerin üretiminden pazarlamasına kadar tüm süreçleri kapsayan kâr elde etme amacına dayalı bir iş girişimi olarak tanımlanıyor.

TOHUM, GÜBRE VE SERA YATIRIMLARI

Tarım, hayvancılık ve gıda sektörlerinde son 2 yılda giderek artan enflasyon ve 6 Şubat deprem felaketinin de etkisiyle zor bir sınav verildi. Hükümet tarımda arzı genişletmek üzere destekler verileceğini açıklarken, pandemi sonrası yıldızı daha parlayan tarım sektörü bir süredir büyük grupların ve yeni girişimlerin yakın markajında. İyi tarım uygulamaları, organik ürün, gıda arzına yüksek talep tarım sektörüne ilgiyi de her düzeyde toplamaya devam ediyor. Tarım sektörüne seracılık yatırımlarıyla ilk adımı geçen yıl Alarko Holding, bu alanda en büyük 10 şirketten biri olmak stratejisiyle büyüyor. İnşaat, taahhüt, turizm ve enerji sektörlerinde faal olan holding, cironun yüzde 40'ını tarımdan elde etmeyi planlıyor. Alarko Tarım Grubu Ge-

nel Müdürü Melike Koçoğlu, 250 milyon dolarlık yatırımla seracılıkla 2 bin dönüme ulaşmayı, tohum ve gübre alanında da yeni yatırımlarla hızlı büyüme hedeflediklerini söylüyor.

2028 yılına kadar 5 bin dönüm arazide 250 bin ton sebze üretmeyi planladıklarını aktaran Melike Koçoğlu, şunları söylüyor: "Alarko Topluluğu olarak, yeni yatırımlarımızı sürdürülebilir kalkınma odaklı faaliyet alanlarında gerçekleştirmeyi hedefledik. Tarım da bu alanlardan birisi... Dünya nüfusunun hızla artıyor olması ile önümüzdeki yıllarda gıda talebine, özellikle de sağlıklı gıdaya ciddi oranda talep artacak. Tarım sektörüne girişteki amacımız, tüm kaynakların verimli ve etkin kullanımı ile modern ve iyi uygulamalarla ürün geliştirmek ve şirketlerimiz ile artan gıda talebine cevap verebilmek.

Türkiye'nin ilk tarım teknoparkı açıldı

Türkiye'nin tarım ve gıda sektöründe ihtisaslaşmış ilk ve tek teknoparkı Mersin Agropark, 20 Mart tarihinde hizmete açıldı. Açılışa konuşan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, "Bu merkez, teknoloji girişimlerine ev sahipliği yapacak. Tarım teknolojilerinde Mersin'i bir cazibe merkezine dönüştürüyoruz." dedi. Bakan Kacır, Mersin Agropark Tarım ve Gıda İhtisas Teknoparkı'nı açtı. Bereketli topraklarıyla, ihtisamlı Toroslar'ıyla, ticaretin kalbi limanıyla Akdeniz'in göz bebeği Mersin'in teknoloji ekosisteminde önemli bir adım daha attığını kaydederek, şunları söyledi: "Özellikle hassas tarım uygulamaları, yapay zekâ, robotik sistemler, veri analizi ve uzaktan algılama gibi teknolojilerin tarımsal süreçlere entegrasyonu tarımsal üretimin her aşamasında daha fazla hassasiyet ve sürdürülebilirlik sağlıyor, gıda güvenliği, çevresel sürdürülebilirlik ve sosyal refah arasında bir denge kurmamıza imkân tanıyor. Teknoparklarımız bünyesinde tarım teknolojilerinde yeni girişimlerin filizlenmesinin destekçisi oluyoruz. Teknoparklarımızda tarım teknolojilerinde çalışan 257 teknoloji girişimimize bugüne kadar sağladığımız Ar-Ge teşviği 2,4 milyar lirayı aştı. Türkiye'nin ilk tarım ihtisas teknoparkı Mersin Agropark'la; tarım ve gıda teknolojileri alanında yenilikçi girişimlerin gelişmesi ve büyümesinde öncü olacak bir altyapıyı Mersin'e kazandırıyoruz. Bakanlığımızın 81 milyon lira desteğiyle hayata geçirdiğimiz bu merkez, teknoloji girişimlerine ev sahipliği yapacak. Bünyesinde yer alan yaklaşık 730 dönümlük Ar-Ge alanı, teknopark bünyesinde geliştirilen teknolojilerin bizzat sahada uygulanmasına ve test edilmesine imkân sağlayacak."



Dev gruplardan tarım girişimi

Özellikle pandemi sürecinde önemi daha da anlaşılan tarım sektörü son dönemde dev gruplar ve yeni girişimlerin odağına girdi. Bu alanda en büyük yatırımcılardan biri olan Anadolu Holding'in yanı sıra Tekfen, Özdelek, Borusan, Kibar ve Sabancı Holding bu alanda önemli girişimleriyle yer alıyorlar. Bu holdinglerin yanı sıra, tarım işine 250 milyon dolarlık kaynakla bu yıl giren Alarko Holding, bahçecilik ile sektöre giren Ağaoğlu, domates üretimiyle sektöre adım atan Doğanlar Holding kısa zaman önce sektöre güçlü giriş yapan gruplar arasında öne çıkıyor.

Mevcut durumda tarımsal üretimin özellikle seracılık tarafında büyük ölçekli ve kurumsal bir yatırım bulunmuyor. Daha çok yerel ve parçalı işletmeler şeklinde bir yapılanma var. Biz daha büyük alanda gerçekleştireceğimiz planlı üretimimizle ülkemizin de rekabet gücünü artırmayı amaçlıyoruz."

ANADOLU'YA YAYILIYOR

Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan da, grubun cirosunun yüzde 65 mobilya, yüzde 30 enerji, yüzde 5'nin ise AVM ve inşaat şirketinden geldiğini fakat hedeflerinin bu ciroda tarıma da önemli bir yer açmak olduğunu söylüyor. Grubun portföyüne tarımı eklediklerini aktaran Doğan, enerji tarafında biogaz ve biokütle tesislerindeki ısıyı değerlendirmek üzere seracılık işine girdiklerini söylüyor. Bunun için Si-

vas'taki tesislerde bir sera kurduklarını dile getiren Doğan, ilk domatesleri ürettiklerinin ve ihracat hedefiyle yola çıktıklarını anlatıyor. İlk etapta 2 bin 500 ton üretim olacağını Sivas'ın ardından Aydın, Uşak, İzmir Harmandalı ve Bergama'daki tesislerde de domates üreteceğini anlatıyor.

Gayrimenkul, enerji, turizm ve teknoloji alanında portföy yönetim şirketi gibi yönetilen bir yapıya geçmek üzere adımlar atan Ağaoğlu Şirketler Grubu da, tarım sektörüne girdi. Ağaoğlu Şirketler Grubu'nun CEO'su Burak Kutluğ, Ali Ağaoğlu'nun hobi olarak başladığı tarım işinin grup içinde daha büyüyecek bir noktaya gideceğini söylüyor.



SÜRDÜRÜLEBİLİR TEKNOLOJİLER

Sürdürülebilir tarım için teknoloji yatırımlarıyla sektöre damga vuran girişimler arasında ise Sabancı Arf girişimlerinden Uptech Labs dikkatleri çekiyor. Girişimin Kurucu Ortağı Mert Kalaycı tarafından geliştirilen ultra performanslı akıllı LED aydınlatma ve hidroponik bitki yetiştirme sistemleri ile istenilen aroma ve kalitede iki kat daha az enerji harcayarak yüzde 97 su verimliliği ile zirai ilaç kullanmadan 12 ay boyunca bitki yetiştirme imkanı sunuyor. Keiretsu Forum Türkiye'nin yatırım yaptığı tarım start up'lerden Agrovisto'nun Kurucu Ortağı Emre Tunalı ise uydu ve dron gözlemlerini kullanarak çiftçilere ve tarım işletmelerine veriye dayalı karar almalarında yardımcı olan dijital bir tarım platformu kurdu. Çiftçilere ve tarım işletmelerine yüksek teknolojili tarımsal üretim araçlarını uygun maliyetlerle sağlayarak sürdürülebilir tarımı desteklemeyi hedefleyen platform, tarım alanlarını uydu ve dron görüntüleri kullanarak yıl boyunca gözlemliyor.

ORGANİK TARIM TEKNOLOJİSİ

2022 yılında İlker Bektaş tarafından kurulan Orbiba Robotics ise, özellikle organik tarım sektöründeki şirketlere veya çiftçilere hizmet sunuyor. Bunlar arasında organik tarım uygulayıcıları, küçük, orta ve büyük ölçekli tarım işletmeleri bulunuyor. Bektaş, "Organik tarım teknolojilerindeki liderliğini pekiştirmeyi amaçlayan girişimimiz, farklı coğrafyalarda organik tarımda yerel ihtiyaçlara uygun çözümler sunmayı planlıyor. Aynı zamanda, organik tarımı destekleyen uluslararası ortaklıklar kurarak yerel bilgi birikiminden faydalanmayı, yurtdışındaki yeni pazarlara giriş yaparak etkili bir büyüme stratejisi oluşturmayı hedefliyoruz" diyor. Tarım makinelerinin paylaşımı konseptini oluşturan İzmirli çiftçi bir ailenin çocuğu Ne Ekersen Kurucu Ortağı Emre Taşkıran ise Türkiye genelinde birçok çiftçiye ulaşıyor. Çiftçiler, Ne Ekersen'in sunduğu çeşitli hizmetlerle tarımsal işlerini daha akıllıca yönetebiliyor, makineleri paylaşabiliyor ve birbirleriyle iletişim kurarak deneyimlerini paylaşabiliyorlar.



Öne çıkan yerli tarım girişimleri

■ **Agcurate:** Uydu ile tarım arazilerinde tespit ve verim analizleri yapıyor.

■ **Agrobil:** Çiftçilerle doğrudan iletişime geçmeyi ve şirketlerin toplu alım yapmasını sağlıyor.

■ **Agricultural Ventures:** Gıda tarım ve hayvancılık sektörlerinde faaliyet gösteren girişimleri ve yatırımcıları bir araya getiriyor.

■ **Agrinte:** Tarım sensörleri ile bitkisel ürün gelişimi, hastalık ve zararlı takibi yaparak verim ve kazanç artışı sağlıyor. Biyoorius: Tarımsal üretimde zararlı kontrolünde kullanılmak için kimyasallara alternatif böcek yetiştiriyor.

■ **Çiftçiden Eve:** Doğal-organik üretim yapan çiftçilerin, ev yapımı ve yöresel ürün yapanların ürünlerini web sitesi üzerinden satabildikleri online pazar girişimi.

■ **Droneqube:** Otonom dronlar, ileri yazılım ve yapay zeka kullanarak hassas tarım ilaçlaması sağlıyor.

■ **Ekobes:** Tarımsal üretimde zararlı kontrolünde kullanılmak için kimyasallara alternatif av ya da konukçu böcek yetiştiriyor.

■ **Farmer Expert:** Sanal çiftçi pazarı olarak çiftçilerin ve alıcıların ürünlere yönelik taleplerinin karşılandığı bir e-ticaret platformu altyapısı sunuyor.

■ **Geosys:** Hassas tarım teknolojileri, uydu görüntüleme, drone teknolojisi, görüntü işleme ve verim izleme üzerine çalışıyor.

■ **GreenBox Farms:** Konteyner tarımını geleceğin tarımı olarak görüyor ve bu teknolojiyi herkesin erişebileceği ve uygun maliyetli hale getirmeyi hedefliyor.

■ **Kendine bostan:** Sizin adınıza seçtiğiniz büyüklükteki alanda serada sebze yetiştiriyor.

■ **Komşuköy:** Üyelerin seçmiş olduğu fidelerle GDO'suz, doğal tarım yöntemleri ile kimyasal ilaç kullanmadan sağlıklı ürün yetiştirilen tarım platformu.

■ **Maxwell Innovations:** İnsansız hava aracı üretimi yapıyor. Hassas tarım uygulamalarında bitki sağlığına göre görüntü işleme üzerine çalışıyor.

■ **Micro-S Biotech:** Bal arısı ölümlerini engellemek üzere microbee adıyla doğal probiyotik tabanlı bir ürün geliştiriyor.

■ **Move on:** Traktörler için otomatik dümenleme ve akıllı mekanizasyon geliştiriyor.

■ **Ne Ekersen:** Endüstriyel tarım yapan çiftçiler ile gerekli tarım makinelerine sahip olan biçerdöver sahiplerini bir araya getirerek birlikte kazanmalarını sağlayan bir platform.

■ **NemFlora:** Üretim fazlasını satarak ek gelir elde edebildiği topraksız tarım odaklı Saas girişimi.

■ **Skysens.io:** Tarım için de toprak sıcaklığını ve nemini izlemek için sensör teknolojisi üretiyor.

■ **Smartsoil:** Toprak sensörleri ile toprağın değişik derinliklerinden nem, sıcaklık ve tuzluluk oranlarını ölçerek sulama kararlarına destek oluyor.

■ **Tarsens:** Hassas tarım, barınak gözetimi, sera ortam takibi ve arazi uygulama süreçlerinin takibinde kullanılan sensörler üretiyor.

“Hedefimiz 2028’de unicorn olmak”

Finans kurumlarına ileri düzey finansal teknolojiler sunan Enqura Kurucusu ve CEO’su Metin Karabiber, “Global ekosistemde pazar payımızı artırmayı ve 2028’de unicorn statüsüne ulaşmayı kendimize hedef koyduk” diyor.

2014’ten bu yana bankalar, fintechler, kripto para şirketleri, sigortalar ve aracı kurumlar gibi finansal ekosistemin farklı paydaşlarına ileri düzey finansal teknolojiler sunan Enqura, yapay zekanın gücünden yararlanan bir techfin şirketi olarak, geleceğin teknolojilerini bugünden müşterilerine ulaştırmayı hedefliyor. Enqura Kurucusu ve CEO’su Metin Karabiber, başarı hikayesini ve gelecek planlarını konuştuk.

Kendiniz ve şirketinizin kuruluş hikayesi hakkında bilgi verir misiniz?

80’li yılların başında, annemin işyerinde bilgisayar kullanmaya başlamasıyla bilgisayarlara olan ilgilim erken yaşta oluştu. İlk öğrenim yıllarımda, atari salonlarının popülerleştiği ve ailelerin evlerine oyun bilgisayarları almaya başladığı dönemde, yaşıtlarım sokakta oyun oynarken, ben yazılım yazarak bir şeyler üretmekten zevk alıyordum. 12 yaşındayken dergide gördüğüm bir iş yazılımı ilgimi çekti. Satın almak istediğimde bir bilgisayar programı için benden uluslararası bir firma adına yazılım lisans ücreti talep edilmesi beni derinden etkiledi ve hayatımın amacını bulmama yardımcı oldu. Bu olay, “global bir marka oluşturma ve yurt dışına yazılım ihraç etme” hedefimin temellerini attı diyebiliriz. Eğitim hayatımı bu hedef doğrultusunda planladım ve her fırsatı değerlendirerek yazılım teknolojileri alanında tecrübeler kazandım. Üniversite yıllarımda eğitime devam ederken, aynı zamanda çalışma hayatına da adım attım. Mezuniyetimin ardından ise, finansal teknolojiler alanında fark yaratma fırsatını değerlendirmek üzere bir bankada finansal teknoloji ekiplerine liderlik ettim. 2014 yılında ise, 14 yıllık bankacılık teknolojileri kariyerimi geride bırakarak, hayalimi

“Partners ile büyümemiz hızlandı”

“Nisan ayında dahil olduğumuz Garanti BBVA Partners Tech Programı, Enqura için birçok değerli avantaj sağladı. İhtiyacımıza yönelik mentörlük hizmetleri, ofis alanı ve eğitimler gibi imkanlardan faydalıyoruz. Bu süreç, hem iş modelimizi optimize etmemize hem de pazarda daha güçlü bir konuma sahip olmamıza yardımcı oluyor. Ayrıca, program kapsamında sağlanan PR ve reklam destekleri, markamızın bilinirliğini artırmamıza destek oluyor. Programın en önemli avantajlarından biri, mevcut müşterilerimiz arasında yer alan Garanti Bankası ile iş birliği yapma fırsatı oldu. Bu kapsamlı destekler, büyüme yolculuğumuzda hızlanmamızı ve global alanda yeni pazarlara açılma potansiyelimizi artırmamıza önemli katkılar sağlıyor.”

gerçekleştirmek amacıyla yapay zeka destekli finansal teknolojiler geliştirmek üzere Enqura’yı kurdum.

Çalışan sayınız nedir?

Şu anda ekibimiz, 115 kişilik profesyonellerden oluşuyor ve her geçen gün büyümeye devam ediyoruz. Ekip üyelerimiz, ülkemizin en yetkin ve tecrübeli isimlerinden oluşuyor. Enqura’da, çalışan deneyimi ekibimizin de yoğun katkılarıyla güçlü bir sinerji oluşturduk. Globalde tanınan bir marka olma hedefimize tamamen inanıyoruz ve bu doğrultuda yoğun ama keyifli bir çalışma süreci geçiriyoruz. Bu yılın ortasında, Great Place To Work Turkey tarafından teknoloji sektöründe en iyi işverenlerden biri olarak ödüllendirildik. Çalışan memnuniyetindeki üstün performansımızla sektörün liderlerinden biri olarak tanınıyoruz. Kültürel çeşitliliği barındıran bir çalışma ortamına sahip olmakla beraber, ortak değerlerimiz etrafında tek bir Enqura kültürü oluşturmaya başladık. Ekibimizin %80’i teknik ürün ekiplerinden oluşuyor ve teknik ekibimizin de yüzde 35’i

yapay zeka tabanlı teknolojiler üzerinde çalışıyorlar. Kendi bünyemizde bir “yapay zeka mükemmeliyet merkezi” kurduk ve sektördeki yeniliklere öncülük etmek amacıyla sürekli AR-GE çalışmaları yapıyoruz. Ekip büyüklüğümüz, sektördeki ve globaldeki büyüme hedeflerimize paralel olarak, dinamik ve esnek bir yapıya artıyor.

Son dönemde odaklandığınız alanlar hangileri?

İstanbul, Londra ve Bakü’deki ofislerimiz üzerinden Türkiye’de ve yurtdışında faaliyet gösteriyoruz. Ülkemizdeki başarılı iş birliği ve partnerlik anlaşmalarımızdan sonra global ekosistemde de pazar payımızı artırmayı hedefliyoruz. Gündemimizde tamamen yapay zeka tabanlı yenilikçi ürünler yer alıyor. Azerbaycan’ın önde gelen ödeme sistemleri şirketi GoldenPay’le yaptığımız iş birliği bir ilke imza attı. GoldenPay, Enqura’nın geliştirdiği EnQualify ürününü kullanarak Azerbaycan’da uzaktan kimlik tespiti ve müşteri edinimi yapan ilk şirket oldu. Bu stratejik adım, bizi sadece Azerbaycan’da değil, aynı zamanda tüm Türk



METİN KARABİBER

Cumhuriyetlerde güçlü bir varlık oluşturma hedefimize daha da yaklaştırdı. Azerbaycan'da elde ettiğimiz başarılar sayesinde bu bölgedeki potansiyeli değerlendirerek, geniş bir coğrafyada etkili bir oyuncu olma yolunda ilerliyoruz. Bölgesel etkimizi artırma vizyonumuzun bir parçası olarak, yakın gelecekte Dubai'de açacağımız yeni ofisimizle Orta Doğu ve Körfez ülkelerindeki gücümüzü artıracacağız.

Yıl sonuna kadar da, global ofis ağımıza Singapur'u dahil ederek, büyüme stratejimizin öncelikli bölgelerinden biri olan Asya Pasifik'teki varlığımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz. 2025 yılı içerisinde ise Amerika Birleşik Devletleri'nde bir ofis açılışımız olacak. Bu yeni ofisler, global büyüme stratejimizin kritik bir adımını temsil ederken bizi uluslararası arenada daha da güçlü kılacak.

Önümüzdeki 5 yıla ilişkin hedefleriniz nasıl şekilleniyor?

Önümüzdeki dönemde yapay zeka tabanlı teknolojik altyapımızı geliştirmeye devam etmeyi ve sunduğumuz bütüncül ürünlerle 2028 yılında unicorn statüsüne ulaşmayı kendimize hedef koyduk. Özellikle yapay zeka ve veri analitiği alanlarındaki yenilikleri takip ederek, küresel bir oyuncu haline gelmek için kararlılıkla ilerliyoruz. "Fintech Five" platformumuzla elde ettiğimiz başarıyı uzun soluklu iş birlikleriyle pekiştiriyor, global rakiplerimizin henüz pazara sunmadığı birçok özelliği müşterilerim ile buluşturuyoruz. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2030 yılına kadar Unicorn olması beklenen ilk 15 teknoloji arasında yer alarak Turcorn100 programına seçilmenin gururunu yaşıyoruz. Geleceğin teknolojilerini bugünden uygulamaya geçirerek, yalnızca mevcut başarılarımızı sürdürmeyi değil aynı zamanda yenilikçi çözümlerle sektörde öncü bir rol üstlenmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda, global pazarlarda daha geniş bir yer edinmek, uluslararası iş birliklerimizi güçlendirmek ve yeni fırsatlar yaratmak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Yeni teknolojileri de portföyümüze ekleyerek, geleceğe yönelik güçlü ve inovatif bir vizyonla ilerliyoruz.

fintech konusunda ne düzeyde?

Türkiye'de iş dünyası, dijital altyapı ve fintech konusunda hızlı bir dönüşüm yaşıyor. Son birkaç yılda, şirketlerin teknolojiye yapılan yatırımlarının artmasıyla birlikte, dijitalleşme sürecinde önemli ilerlemeler yaşanıyor. Bankacılık sektörü ve fintech ekosistemi başta olmak üzere, dijitalleşme konusunda önemli adımlar atılıyor. Özellikle müşteri deneyimini iyileştirmek için kullanılan yapay zeka tabanlı teknolojiler, finans ekosistemi güçlendiriyor. Ülkemiz her zaman finansal teknolojiler alanında öncü oldu. Üretken yapay zeka tüm iş dünyasını değiştirmeye başladığı gibi finans sektörünü de derinden etkileyecek. Enqura olarak, üretken yapay zeka teknolojisini müşterilerimize sunmaktan ve "yapay zeka destekli bankacılık" kavramını gerçek anlamıyla yaşatmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu doğrultuda Enqura olarak, müşteri deneyimini daha da ileri taşımayı ve fintech sektöründeki yenilikçi yaklaşımlarımızla global başarıyı artırmayı hedefliyoruz.

F4e'nin rotasında AB Ortadoğu ve ABD var

Yönetim ve çalışan performansı platformu F4e, yapay zekâ destekli performans platformuyla ilk yatırım turunda 1 milyon dolar yatırım aldı. F4e Kurucu Ortağı ve CEO'su İrem Yelkenci; "1 milyon dolarlık tohum aşamasındaki bu ilk yatırım, F4e'nin Türkiye'den küresel piyasaya genişlemesi için kullanılacak" diyor. Yelkenci; öncelikle Türkiye, ardından Avrupa Birliği (AB), Ortadoğu ve ABD olarak bir rota çizdiklerini de kaydediyor.

Adını 'Feedback for Excellence' yani 'Mükemmellik için Geri Bildirim' kavramından alan F4e, 'üst düzey şirket yöneticilerinin çözüm ortağı olma' vizyonuyla yola çıktı. 'Bir şirketteki tüm ekiplerin mükemmelle hıızalanarak şirket stratejileri doğrultusunda hedeflerine ulaşmalarını sağlayan yenilikçi ve etkili bir yetenek platformu' olarak tanımlanan genç girişim F4e, her endüstri ve ölçekteki kurumun gelişimini hızlandırmayı amaçlıyor.

13 ülkede 12 dilde hizmet

F4e, yapay zekâ tabanlı platformuyla yetenek yönetimini şirketler için rekabet avantajına dönüştürmeyi hedefliyor. 13 ülkede 12 dilde hizmet veren F4e'nin farklı sektörlerdeki 100'ü aşkın müşterisi arasında Getir, Hepsiburada, Insider, Kibar Holding, Kastamonu Entegre, Flo, Karaca, İyzico, Protel gibi alanında önemli kurumlar bulunuyor. Çalışan sayısı 100'den bine kadar olan şirketlerin sermayedarlarıyla ve üst yönetim kadrolarıyla doğrudan çalışan F4e, binin üzerinde çalışanı olan şirketlerde ise yönetim ekiplerine ek olarak İK kadrolarıyla da tam koordine şekilde çalışıyor.

1 milyon dolar yatırım aldı

F4e, büyüme hedeflerine katkı sağlayacak tohum aşamasındaki ilk yatırımı olarak Arya GSYF, Maxis Ventures ve Boğaziçi Ventures'in katıldığı turda 1 milyon dolar yatırım aldı. Yatırım turuna Türkiye'nin ilk ve

tek kadın odağında girişim sermayesi yatırım fonu Arya VC'nin liderlik ettiği F4e'nin diğer kurumsal yatırımcıları arasında Maxis Ventures ve Boğaziçi Ventures yer alırken; melek yatırımcıları arasında ise Ölçeklenme Odaklı

Seri Teknoloji Girişimcisi ve Yatırımcısı Nurettin Şendoğan ve SAP gibi büyük ölçekli kurumsal teknolojilerin implementasyonunda 20 yılı aşkın tecrübeye sahip uzman isimler Mehmet Aksu ve Fatih Canca bulunuyor.

F4e'nin yatırımcıları şirketin geleceği için ne öngörüyor?

■ **"Alanına hâkim kurucular tarafından yönetiliyor"** Yatırım turuna liderlik eden Arya GSYF'nin fon ortağı ve yöneticileri Özlem Tümer Eke ve Sanem Tatlıdil Özal, "F4e, alanına hâkim ve uluslararası kariyerleri olan kurucular tarafından yönetilen bir şirket. Uzmanlık alanları ülkemizde henüz çok yaygınlaşmamış performans yönetimi ve bu, her seviyede kurumsal yönetilen şirketin uygulaması gereken bir süreç. F4e'nin öncülük ettiği bu kategoride ciddi bir fırsat olduğuna inanıyoruz" diyor.

■ **"Başarılı bir büyüme hikayesine imza atacağına inanıyoruz"** Maxis'ten koordinatör Selami Düz, "Maxis bünyesinde kurulu olan Arya GSYF ve Maxis Ventures GSYF'nin F4e'ye birlikte yatırım yapması Maxis fonlarının kendi aralarında gerçekleştirdiği sinerjiye güzel bir örnek oldu. Aldığı yatırımla birlikte F4e'nin alanında deneyimli kurucuları ve ekibi ile başarılı bir büyüme hikayesine imza atacağına inanıyoruz" diye ekliyor.

■ **"İş ağı paylaşımı ve mentorluk destekleri de vereceğiz"** Boğaziçi Ventures Yönetici Ortağı Kenan Çolpan, yatırım hakkında "F4e, yapay zekâ tabanlı bir İK girişimi olarak 1 milyon dolar büyüklüğündeki ilk yatırım turunu tamamladı. Biz de BV Growth fonumuz ile bu süreçte dahil olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. F4e'nin bu yatırım ile küresel ölçeklenmesinde ve başarılı yolculuğunda sunduğumuz maddi desteğin yanı sıra, deneyim aktarımı, iş ağı paylaşımı ve mentorluk desteklerimizle de yanlarında olacağımız için mutluyuz" diye konuşuyor.

■ **"İK'ya yenilik getirecek global bir girişim olma yolunda"** Mayıs 2023'ten bu yana F4e Danışma Kurulu Üyesi Nurettin Şendoğan; girişime yakın desteğini yatırım turuna katılarak güçlendirdi. Nurettin Şendoğan; "İK dünyası globalde de sürekli değişen ve gelişen bir alan. Bunu destekleyecek sürekli inovasyon kabiliyeti bu alandaki girişimler için en aranan özelliklerin başında geliyor. F4e; yapay zekâyı merkezine alan ürün yol haritasıyla öne çıkan, İK'ya birçok yeniliği getirecek global bir girişim olma yolunda emin adımlarla ilerliyor" değerlendirmesinde bulunuyor.

F4e Kurucu Ortağı ve CEO'su İrem Yelkenci; "1 milyon dolarlık tohum aşamasında-ki bu ilk yatırım, yapay zekâ tabanlı yetenek ve performans yönetim platformu F4e'nin Türkiye'den küresel piyasaya genişlemesi için kullanılacak" diyor. Yelkenci; öncelikle Türkiye, ardından Avrupa Birliği (AB), Ortadoğu ve ABD olarak bir genişleme rotası çizdiklerini de kaydediyor.

"Her şirkete uygun çözümü kurgulayabiliyoruz"

Peki, F4e'nin nasıl bir iş modeli var? Üst düzey yöneticilerle birlikte şirket stratejilerini hızlıca şekillendirdiklerini ve bu stratejileri ölçülebilir net hedefler haline getirdiklerini kaydeden F4e Kurucu Ortağı ve CEO'su İrem Yelkenci; bu stratejilerde başarılı olanlara yönelik ödül mekanizmaları alternatiflerini beraber değerlendirdiklerini, ayrıca bu strateji, hedef ve süreçleri 15 dakika içerisinde yazılıma aktararak tüm çalışanlara ilettiklerini belirtiyor. Bu sayede, şirketteki tüm çalışanların gelişimini şeffaf bir şekilde yazılımı aracılığıyla takip edebildiklerine dikkat çeken Yelkenci; aldıkları çıktıları şirket yönetimiyle paylaşıp, yüksek performans gösteren ve kendini geliştiren çalışanların ödüllendirilmeleri yönünde bir süreç yönettikleri bilgisini veriyor.

Misyonlarının herhangi seviyedeki bir şirket yöneticisinin, ekip arkadaşlarını mükemmele odaklayabilmesini sağlamak olduğunun altını çizen İrem Yelkenci, şöyle devam ediyor: "Bu işin belli başlı kodları var; kimileri öğrenilebilir bireysel beceriler kimileri ise prim sistemlerine uzanan süreçler. Biz bu öğrenimlerimizi önce bir yazılım platformuna aktardık, sonra da kolay uygulanmasına odaklanarak kullanıcı dostu tasarımlar ve yapay zekâ desteğiyle çalışan etkileşimini çok daha yüksek seviyelere çıkartmayı başardık. Bugün, performans yönetiminde OKR ya da KPI yöntemi uygulayan, sektör bağımsız her şirkete uygun çözümü kurgulayabiliyor ve platformumuzu yalnızca üç saat içinde tüm organizasyona entegre edebiliyoruz."

"Global pazar için çözümler üretiyoruz"

F4e olarak İK alanındaki global yenilikleri yakından takip ettiklerinin altını çizen



F4e Kurucu Ortağı ve CTO'su Özgür Alkaner; global pazar için çözümler üreten bir ekip olduklarına işaret ediyor. "Öte yandan bir şirket için doğru olanın, diğerine uymaya-bileceğinin her zaman farkındayız. Hem esnek hem de inovatif olan platformumuzu

güçlü kılan da sektörümüzdeki en yenilikçi teknolojileri her bir şirketin özel koşullarına yüksek hız ve etkinlik ile uyarlayabilmesi" diyor Alkaner; yakında yapay zekâyla desteklenmiş çok daha fazla yeniliğe imza atacaklarını da sözlerine ekliyor.

Start up yatırımlarında adet düşse de hacim artıyor

KPMG Türkiye M&A ve 212 ekiplerinin hazırladığı Türkiye Start up Yatırımları Raporu'na göre; 2024 ikinci çeyrekte Türkiye'deki start up yatırımlarının işlem hacmi yıllık bazda dört kat artarak 558,8 milyon dolara yükseldi, işlem adedi ise 77'den 58'e geriledi. İşlem hacmi 10 milyon dolar üzerinde yedi işlem bulunurken en büyük 10 işlemten üçü fintech sektöründe gerçekleşti. Oyun sektörünün popüleritesini koruyor olması da dikkat çekti.

KPMG Türkiye M&A ve 212 ekiplerinin iş birliğiyle Türkiye'deki girişim sermayesi piyasasının karşı karşıya olduğu temel eğilimleri, fırsatları ve zorlukları ortaya koymak amacıyla hazırlanan 'Türkiye Start up Yatırımları Raporu'nun 2024 yılı ikinci çeyrek sonuçları açıklandı. Raporda; Türkiye'deki girişimcilik ve start up ekosistemin yanı sıra küresel ekosisteme ilişkin sonuçlara ve de-
taylara da yer verildi.

Son beş çeyreğin en yüksek seviyesinde
Rapora göre; küresel start up yatırım-

ları, 2024 yılının ikinci çeyreğinde 94,3 milyar dolara yükseldi ve böylece son beş çeyreğin en yüksek seviyesine ulaştı. Yatırımlara Amerika kıtası 58,3 milyar dolar katkı sağlarken Avrupa'da yatırım rakamı 17,8 milyar dolar olarak gerçekleşti. Asya kıtasında ise 17,4 milyar dolarlık yatırım aktivitesi görüldü.

İşlem adetleri incelendiğinde, özellikle Avrupa'da ve Asya'da işlem sayısı düşük kaldı. Dünya çapında yaklaşık 10 şirket, 2024'ün ikinci çeyreğinde 1 milyar dolar veya daha fazla tutarda yatırım olarak mega

işlem gerçekleştirdi ki bu tutarın 2024'ün ilk çeyreğinin iki katından fazlasına işaret ettiğine dikkat çekiliyor.

Rapor; global piyasalarda 2024 yılının ikinci çeyreğinde yapay zekâ (AI) dikeyinin öne çıktığını da ortaya koyuyor. Bu alanda büyük yatırım alan şirketlerin Amerika'da CoreWeave ve XAI olduğu, Fransız Mistral AI ve Alman DeepL şirketlerinin de önemli miktarda yatırımlar aldığı bilgisi veriliyor. Yapay zekâyı enerji, temiz teknoloji ve fintech dikeylerinin takip ettiği de belirtiliyor.

TÜRKİYE'DE GİRİŞİM SERMAYESİ EKOSİSTEMİNDE İKİNCİ ÇEYREKTEKİ EN BÜYÜK 10 İŞLEM

Hedef şirket	Sektör	Yatırımcı	Yatırımcı ülkesi	Hisse (%)	Anlaşma değeri (Milyon \$)	Yatırım aşaması
Getir	Teslimat & Lojistik	Mubadala	BAE	Açıklanmadı	250,0	Geç aşama
Paynet	Fintech	iyzico	Türkiye	100	87,0	Satın alım
Altınay Savunma	İnsansız araçlar	Halka arz yatırımcıları	Türkiye	24.98	58,5	Satın alım
Spyke Games	Oyun	Moon Active	İsrail	Açıklanmadı	50,0	Erken aşama
Midas	Fintech	Portage Ventures, IFC, Spark Capital, Earlybird, Revo Capital	Kanada, ABD, Almanya, Türkiye	Açıklanmadı	45,0	Erken aşama
HB Bilişim	Pazaryeri	Index Grup	Türkiye	51,0	23,2	Satın alım
Sipay	Fintech	Anfa VC, White VC, Pareto Holdings, özel yatırımcılar	İngiltere, Singapur, ABD	Açıklanmadı	15,0	Erken aşama
istegelsin	Teslimat & Lojistik	Şok Marketler	Türkiye	100	6,8	Satın alım
Hiwell	Sağlık teknolojileri	Eksim Ventures, Boğaziçi Ventures, Kinesis Teknoloji, ÜNLÜ Ar-Ge Fonu, Ahu Altuncu Başçıftçı	Türkiye	Açıklanmadı	3,5	Tohum aşama
Mage	Oyun	Actera Group, Ludus Ventures GSYF	Türkiye	Açıklanmadı	3,5	Tohum aşama

558,8 milyon dolarlık işlem hacmi

KPMG Türkiye M&A ve 212 ekipleri tarafından hazırlanan Türkiye Start up Yatırımları Raporu, 2024'ün ikinci çeyreğinde Türkiye'deki start up yatırımlarının da küresel trende paralel olarak işlem hacmi bazında artış gösterdiğini ortaya koyuyor. 2024'ün ikinci çeyreğinde Türkiye'deki start up ekosisteminde 58 işlemle toplam 558,8 milyon dolarlık işlem hacmi gerçekleştiği aktarılırken 2023'ün ikinci çeyreğinde 77 işlem ile toplam 149,9 milyon dolarlık bir hacim gerçekleştiğine, böylece yıllık bazda dört katlık bir büyüme elde edildiğine de değiniliyor.

Raporda; satın alımlar dâhil edilmeden yalnızca yatırım işlemleri dikkate alındığında gerçekleşen işlem hacminin 2023'ün ikinci çeyreğindeki 147,5 milyon dolar seviyesinden 2024'ün ikinci çeyreğinde 381,2 milyon dolar seviyesine yükseldiği de aktarılıyor. Aynı göstergeye ilişkin işlem adedinin 68'den 51'e gerilediği de üzerinde durulan bir diğer nokta.

Yabancı yatırımcıların eğilimi ne yönde?

Araştırmada öne çıkan diğer önemli sonuçlara da değinelim. Yabancı yatırımcıların yüksek hacimli işlemlere yatırım yapma eğilimi gösterdiğine işaret eden rapora göre; yabancı yatırımcıların liderlik ettiği yatırımlar, 2024 yılının ikinci çeyreğinde 361 milyon dolarlık işlem hacmi ile toplam işlem hacminin yüzde 65'ini oluştururken işlem adedi 5 işlem ile sınırlı kaldı. Bu eğilimin de global ile paralel bir trend gösterdiği notu düşülüyor.

KPMG Türkiye M&A ve 212 ekipleri iş birliğiyle hazırlanan rapor, işlem adedinde liderin bu çeyrek de tohum aşama işlemler olduğuna işaret ediyor. Buna göre; 2024 yılının ikinci çeyreğinde 45 tohum aşama işlemi ile 19,8 milyon dolar, beşi erken aşama işlem ile 111,5 milyon dolar, biri geç aşama işlem ile 250 milyon dolar ve yedisi satın alma işlemi ile 177,7 milyon dolar işlem hacmi gerçekleşti. Geçtiğimiz dönemlere paralel olarak işlem adedi bazında tohum aşamanın, işlem hacmi bazında ise geç aşama işlemlerin öne çıktığının altı çiziliyor.

Fintech sektörü öne çıktı

Peki, yatırımlar arasında öne çıkan sek-



ÖZGE İLHAN ACAR / KPMG TÜRKİYE M&A DANIŞMANLIK HİZMETLERİ, ŞİRKET ORTAĞI

“Yatırım iştahının artmasını bekliyor, olumlu beklentilerimizi koruyoruz”

■ **“10 MİLYON DOLAR ÜSTÜ YEDİ İŞLEM GERÇEKLEŞTİ”** 2024 yılı ikinci çeyreğinde küresel ölçekte VC yatırımcılarının daha yüksek montanlı yatırım yapma eğiliminde oldukları gözlemlenirken küresel işlem adedinde düşüş yaşandı. Benzer bir trend, Türkiye start up ekosisteminde de hâkim oldu. 2024 yılının ikinci çeyreğinde, 2023 yılının ikinci çeyreğine kıyasla

toplam işlem hacmi 558,8 milyon dolar seviyelerine yükselirken işlem adedi bazında ise 58 işlem gerçekleşti ve böylece 2023 yılının aynı dönemine kıyasla düşüş gösterdi. Ancak 2023 yılının aynı döneminde 10 milyon dolar işlem hacminin üzerindeki tek işlem Insider'ın 105 milyon dolarlık yatırım turu olmuştur. Bu çeyrekte ise 10 milyon dolar işlem hacminin üzerinde yedi işlem gerçekleşti.

■ **“İŞLEM SAYISINDA VE HACMİNDE ARTIŞ ÖNGÖRÜYÜZ”** 2024'ün ikinci çeyreğinin öne çıkan yatırımları; Getir'in 250 milyon dolarlık geç aşama yatırım ile Spyke Games, Midas ve Sipay'ın sırasıyla aldığı 50 milyon dolar, 45 milyon dolar ve 15 milyon dolarlık erken aşama yatırımlar olurken satın alma tarafında ise iyzico'nun Paynet'i satın alması, Altınay Savunma'nın



halka arzı ve Index Grup'un HB Bilişim satın alması öne çıkan işlemlerden oldu. Türkiye'nin gri listeden çıkması, ekonomi alanında izlenen istikrarlı politikalar neticesinde belirsizliklerin azalması ile yatırımcıların yatırım iştahının artmasını bekliyoruz ve ilerleyen çeyrekler için olumlu beklentilerimizi koruyoruz. Hem işlem sayısında hem de işlem hacminde artış öngörüyoruz.

ALİ KARABEY / 212 KURUCU ORTAĞI

“Türkiye, teknoloji odaklı girişimler için küresel ölçekte bir cazibe merkezi”



“Türkiye start up ekosistemi, küresel trendde paralel olarak büyüyor. 2024’ün ikinci çeyreğinde işlem hacmi geçen yılın aynı dönemine kıyasla yaklaşık dört katına çıkarak 558,8 milyon dolara ulaştı. Bu büyümeyi; girişimcilerimizin yenilikçi çözümlerinin, yeni venture capital (VC) katılımlarının ve girişim sermayesi yatırım fonlarının (GSYF) teşviklerinin güçlü bir şekilde desteklediğini gözlemliyoruz. Yabancıların önderlik ettiği yatırımların toplam işlem hacminin büyük çoğunluğunu oluşturması ve fintech, yapay zekâ gibi sektörlerle olan ilgi, Türkiye’nin teknoloji odaklı girişimler için bölgesel bir oyuncudan ziyade küresel ölçekte bir cazibe merkezi olduğunu gösteriyor.”



törler hangileri oldu? KPMG Türkiye M&A ve 212 ekipleri tarafından verilen bilgilere göre; 2024’ün ikinci çeyreğinde, en büyük 10 işlemten üçü fintech sektöründe gerçekleşirken aynı çeyrekte gerçekleşen yedi işlem ile toplam 150 milyon dolarlık bir işlem hacmi oluştu.

Bu işlemlerden biri izyco’nun Paynet’in yüzde 100 hissesini 87 milyon dolar karşılığında satın alması olurken diğer ikisi sektörde Midas’a ve Sipay’e yapılan erken aşama yatırımlardı. Fintech dikeyinde gerçekleşen iki erken aşama yatırımda da yabancı yatırımcıların yer alması, ‘sektörün süregelen küresel cazibesini vurgulaması’ olarak yorumlanıyor.

Yatırım uygulaması Midas, Kanada menşeli Portage Ventures liderliğinde gerçekleşen A serisi yatırım turunda 45 milyon dolar yatırım aldı. Yatırım turuna International Finance Corporation (IFC), Spark Capital, Earlybird Digital East Fund ve Revo Capital da katıldı. Finansal teknolojiler alanında uçtan uca hizmet sunan Sipay ise Anfa VC liderliğinde, White VC ve Pareto Holdings katılımıyla 15 milyon dolar yatırım aldı.

Yatırım uygulaması Midas, Kanada menşeli Portage Ventures liderliğinde gerçekleşen A serisi yatırım turunda 45 milyon dolar yatırım aldı. Yatırım turuna International Finance Corporation (IFC), Spark Capital, Earlybird Digital East Fund ve Revo Capital da katıldı. Finansal teknolojiler alanında uçtan uca hizmet sunan Sipay ise Anfa VC liderliğinde, White VC ve Pareto Holdings katılımıyla 15 milyon dolar yatırım aldı.

Oyun sektörü popülaritesini koruyor

Son dönemin en dikkat çeken sektörlerinden biri de oyun sektörü. Rapor; oyun sektörünün Türkiye’de oluşan güçlü ekosistemle popülaritesini koruduğunu gözler önüne seriyor. Verilen bilgiler; 2024 yılının ikinci çeyreğinde oyun dikeyinde toplam üç işlem gerçekleştiğini, bunlardan ikisinin ilk 10 işlem içerisinde olduğunu gösteriyor. İsrail kökenli mobil oyun geliştiricisi ve yayıncısı Moon Active, Spyke Games’e 50 milyon dolarlık erken aşama yatırımı yaptı. Spyke Games, bu yatırım turu öncesinde Ocak 2022’de Amerika kökenli Griffin Gaming Partners’tan 50 milyon dolarlık tohum aşama yatırımı almıştı ve bu yatırım turuyla birlikte toplam yatırım tutarını 105 milyon dolara çıkartmış oldu.

İzmir merkezli oyun şirketi Mage, Türk finansal yatırımcılar Actera Grup liderliğinde, Ludus Ventures’ın da katılımıyla almış olduğu 3,5 milyon dolarlık tohum aşama yatırımıyla öne çıktı. Mage, mobil oyunlar geliştirip yayınlamanın yanı sıra oyun stüdyolarının üretim sürelerini hızlandırarak yüksek kaliteli oyunlar geliştirmelerini sağlayan bir platform sunuyor. Dikeyde gerçekleşen üçüncü işlem ise Virgosol’un okul öncesi eğitim teknolojileri geliştiren Piagmo’ya yaptığı 50 bin dolarlık tohum aşama yatırımı oldu.

Adette ilk üç: Fintech, yapay zekâ, SaaS

İkinci çeyrekte, fintech sektörü yedi işlemle en fazla sayıda işlemin gerçekleştiği dikey oldu; onu sırasıyla altı ve beş işlemle yapay zekâ ve SaaS takip etti. Bu tablonun ‘yatırımcıların teknoloji yönünden gelişmiş girişimleri desteklediğini göstermesi’ açısından önem taşıdığı üzerinde duruluyor.

İşlem hacmi göz önüne alındığında, teslimat ve lojistik sektöründe Getir’in ileri aşama işlemin de etkisiyle 256,8 milyon dolarlık işlem hacmiyle öne çıktığı görülüyor. Bu alanda gerçekleşen bir diğer işlemin de Şok Marketler’in istegelsin satın alması olduğu bilgisi de paylaşıyor. Türkiye’de girişim sermayesi ekosisteminde 2024 yılı ikinci çeyreğinde gerçekleşen en büyük 10 işleme ilişkin tüm detayları tabloda görebilirsiniz.

Yeni mobil platformu ile yatırım turunda

Anlık özel şoför hizmeti veren Motovale, yeni mobil uygulaması sayesinde daha ölçeklenebilir hale gelen iş modeli ile Türkiye'nin ötesine genişlemeyi hedefliyor. Şirket, eylül ayında yatırım turuna çıkıyor.

Türkiye'de anlık özel şoför hizmeti veren Motovale, 'Motovale App' ile yeni bir kulavara girdiğini açıkladı. Yeni mobil uygulaması sayesinde daha ölçeklenebilir hale gelen iş modeli ile Türkiye'nin ötesine genişlemeyi hedefleyen Motovale, eylül ayında yatırım turuna çıkıyor. Önceki iş modelinde, kullanıcılarına kendi bünyesindeki şoför sayısı ile sınırlı bir ulaşım hizmeti sağlayan Motovale, inovasyon odaklı vizyonu ve yatırımlarıyla, araç sahiplerini Motovale onaylı profesyonel şoförlerle buluşturan, ölçeklenebilir bir teknoloji platformuna dönüştü.

Teknolojik yatırım

Saat fark etmeksizin, hemen veya tercih edilen ileri bir zamanda, belirlenen rotaya yönlendirilen özel şoför ile hızlı ve konforlu bir seyahat deneyimi sağlayan uygulama, ödeme sürecini de iyzico'nun güçlü alt yapısı ile yöneterek kullanıcılarına güvenli ve

pratik bir deneyim sunuyor. Motovale; kurulduğu günden bu yana ulaştığı 7 bin kullanıcıyla, 50 bin adet yolculuk ile 1 milyon kilometrenin üzerinde seyahate imza attı.

Araçların bakım, muayene ve tamir süreçleri için transfer hizmeti sağlamanın yanı sıra, havaalanı veya yazlık gibi lokasyonlar için de araç götürme - getirme hizmeti sunan şirket, İstanbul'dan sonra Bodrum'da da hizmet vermeye başladı. Motovale; fonlama sonrası Türkiye'deki diğer büyük illerde de hizmet sunmaya hazırlanıyor. Orta vadede ise Hollanda'da şirket açarak bu alandaki öncü hizmetini yurt dışına taşıyacak.

Yurt dışı planları

Yatırım turu hakkında açıklama yapan Kurucu Ortak Tunç Akdoğan, farklı, yenilikçi iş modelleriyle 2009 yılında sektöre hızlı giriş yaparak yeni bir alan açtıklarını söylüyor. Bugün ise hayata geçirdikleri yeni mobil uygulama platformu üzerinden kolayca oluşturulabilecek bir yolculuk talebi ile müşterilerinin diledikleri yere kendi araçlarıyla gitmenin keyfini ve konforunu güvenli bir şekilde yaşayabileceğini vurgulayan Akdoğan, "Öte yandan platformumuz, ülkemizdeki profesyonel şoför kitlesine de yüksek

yetkinlik standartlarımız dahilinde istihdam yaratmamızı sağlıyor. Yeni iş modelimiz ile hizmet ağıımızı daha çok genişletecek ve bu alanda yeni yatırımlarımızı hayata geçirerek büyüme serüvenimize yurt dışında da devam edeceğiz" diye konuşuyor.



TUNÇ AKDOĞAN - EMİRHAN ŞAPOĞLU

İYZİCO CEO'SU VE MOTOVALE DANIŞMA KURULU ÜYESİ ORKUN SAİTOĞLU

"İş birliği içinde olmaktan memnuniyet duyuyoruz"

"Bugüne kadar pek çok şirketin dijitalleşme sürecine katkı sağlamış bir marka olarak, Motovale gibi kullanıcılarının hayatını kolaylaştırmanın yanı sıra, daha güvenli kılmayı misyon edinmiş bir firma ile iş birliği içinde olmaktan memnuniyet duyuyoruz. Motovale'nin hizmetini ve haliyle sektörünü geliştirmeye yönelik, vizyoner yaklaşımı ile sadece Türkiye'de değil, dünyada da adını duyuracağına inanıyorum."

“Anadolu’da hayat bulan lezzetlere sahip çıkıyoruz”

Datça Mesudiye’de yer alan badem ve zeytinlikleri, Antalya Çıralı’daki organik narenciye bahçesi ve Kandıra’daki sebze üretim alanı ile Anadolu’dan doğan lezzetleri dünya ile buluşturmaya hazırlanan Datça Murat Çiftliği, örnek olacak bir sürdürülebilir tarım faaliyeti gösteriyor. Datça Murat Çiftliği Ortağı Ufuk Ünver ile şirketin kuruluş hikayesi ve gelecek planlarını konuştuk.

Kendiniz ve şirketinizin kuruluş hikayesi hakkında bilgi verir misiniz?

Datça Murat Çiftliği, İngiltere’deki başarıları kariyerinden sonra doğduğu topraklara dönme kararı alan Murat Tapık tarafından 2012 yılında kuruldu. Amerikan Robert Kolej ve Boğaziçi Üniversitesi’nde alınan eğitim ve doğal yaşama olan tutku, Datça’nın bereketli topraklarında sağlıklı ve doğal ürünler üretme hayalimizi gerçeğe dönüştürdü. Kuruşsal dünyanın cazibesine rağmen, doğduğumuz topraklara olan özlem ve sağlıklı bir yaşam arayışı, Datça Murat Çiftliği’nin temellerini atmamızda en büyük etken oldu. Datça’da badem ve zeytinliklerle başlayan serüvenimiz, kısa sürede büyüyerek, Anadolu’nun dört bir yanındaki bilinçli üreticilerle el ele verdiğimiz büyük bir aileye dönüştü. Tarımda görünmeyen kadın emeğine büyük saygı ve öncelik veriyoruz. Anadolu’nun dört bir yanında, kadın üreticilerimizin özverili çalışmalarıyla hayat bulan ürünlere destek oluyor, hak etikleri değeri vermeyi görev biliyoruz. Ayrıca, depremde etkilenen bölgelerdeki üreticilere de öncelik tanıyor, onların yeniden ayağa kalkmaları için elimizden gelen tüm desteği sağlıyoruz. Bu toprakların yaralarını sarmak, en önemli sorumluluklarımızdan biridir.

Faaliyet alanlarınız neler? Ürün ve hizmetleriniz hangileri?

Anadolu’nun dört bir yanında doğanın

Datça’da badem ve zeytinliklerle başlayan serüvenlerinin kısa sürede büyüyerek bilinçli üreticilerle el ele verdikleri büyük bir aileye dönüştüğünü belirten Datça Murat Çiftliği Ortağı Ufuk Ünver, “Anadolu’nun dört bir yanında doğanın sunduğu zenginliklere ve bu topraklarda hayat bulan lezzetlere sahip çıkıyoruz” diyor.

“2025’te ihracata başlayacağız”

“Türk lezzetlerine olan ilgi her geçen gün artıyor ve bu talebi karşılamak üzere Körfez ülkeleri başta olmak üzere, İngiltere ve Hollanda gibi ülkelerden gelen proje tekliflerini değerlendiriyoruz. İhracat için hazırlıklarımızı tamamladık; etiket ve pazarlama projelerimizin son aşamalarını tamamladıktan sonra, 2025 yılında ihracat operasyonlarımızı başlatmayı hedefliyoruz. Amacımız, Datça Murat Çiftliği’nin lezzetlerini ve felsefesini uluslararası pazarda tanıtarak, Türk gıdalarının hak ettiği değeri görmesini sağlamak.”



standartlarına uygun olarak paketleniyor ve dağıtıyoruz. +4 derece özel dağıtım ağıımız sayesinde, Anadolu’nun lezzetlerini tazeliğini kaybetmeden sofralarınıza ulaştırıyoruz. Size sunduğumuz her ürünün en üst kalite ve gıda güvenliğinde olduğunu bilmenizi istiyoruz. Bu, bizim için

sunduğu zenginliklere ve bu topraklarda hayat bulan lezzetlere sahip çıkıyoruz. Üretimimiz, sadece belli bir coğrafyaya bağlı kalmadan, Anadolu’nun her köşesinde, emeğini ve yüreğini toprağa veren bilinçli üreticilerle birlikte yürütülüyor. Bizim için üretimin kaynağı, bu kadim toprakların sunduğu bereket ve bu bereketi sofralarınıza ulaştıran üreticilerimizin özverisidir. Sağlıklı gıdayı en hijyenik ortamlarda, gıda güvenliği

sadece bir sorumluluk değil, aynı zamanda bir gurur kaynağıdır.

Çalışan sayınız nedir?

İstanbul Çengelköy’deki 1000 metrekairelik operasyon merkezimizde, 35 kişilik bir ekiple son teknoloji sistemleri kullanarak sağlıklı ürünleri en iyi koşullarda paketleniyor ve dağıtıyoruz. Faaliyetlerimizi, Datça Murat Çiftliği mağazaları, online satışlarımız ve kurumsal çalışmalarımız şeklinde üç ana baş-

lık altında topluyoruz. Fişekhane, Moda ve Çengelköy'deki mağazalarımız, Kanyon'daki Organikanyon ve Fişekhane'deki ekolojik pazar projelerimiz, sürdürülebilirlik açısından büyük önem taşıyor ve çok büyük bir özveri ile yürütülüyor.

2024 büyüme hedefiniz ve büyüme stratejiniz nedir?

Son yıllarda artan talepler doğrultusunda, kurumsal etkinlikler ve kurumsal hediyeler önemli bir faaliyet alanımız haline geldi. Sağlıklı gıda, endemik ürünler, kadın üreticiler, sözleşmeli tarım ve yerel üretici ile koordineli çalışma gibi unsurları kurumlarla ve topluluklarla entegre etmek adına önemli bir yolculuğa çıktık. Bu çerçevede, "Sağlıklı Kurumsal Kutu" projesini hayata geçirdik. Kurumların ihtiyaçlarına göre revize edilebilen, sosyal etkiyi ön planda tutan bu kutular, hem sağlıklı hem de anlamlı hediye seçenekleri sunuyor. 2024 yılında en büyük büyümeyi kurumsal hediyeler alanında hedefliyoruz. Özellikle sağlıklı gıda ve sağlıklı beslenmeye

"Sağlıklı beslenme bilinci anaokulunda başlamalı"

"Önümüzdeki 5 yıla ilişkin hedeflerimiz yerli ve bilinçli tüketim mottosu ile başladığımız yolda eğitim kurumlarında yaptığımız projelerle anaokulu seviyesinden başlayarak sağlıklı beslenme, sağlıklı gıda ve yerli üretim ile bilinçlenme, farkındalık yaratma, daha çok kişiyi üretim alanında bilinçli faaliyetler göstermesi, bu konuda emek vermesi için motivasyon sağlamak. Kurumsal etkinlikler ile ekiplerin motivasyonlarını artırıcı çalışmalar yapmak ve kurumsal hediyelerde kurumların birinci ve vazgeçilmez tercihi olmaktır."

ilginin artmasıyla, kurumlar kendi merkezlerinde ekolojik pazar kurulumu, sağlıklı yaşam günleri gibi etkinliklere sıklıkla yer veriyor ve bizi bu organizasyonlara davet ediyor. Bu buluşmalarda endemik ürünlerin tadımı, tanıtımı ve satışı ile yer almaktan büyük keyif alıyoruz. Ayrıca, özel günlerde sunduğumuz sağlıklı ve doğal yaşam & yerli üretime destek veren kurumsal hediye paketlerimiz büyük ilgi görüyor. Bu paketler, deprem bölgesindeki üreticilerimizin ürünlerinden, kadın üreticilerin el emeği tekstil ürünlerine kadar birçok değeri binlerce kişiye ulaştırıyor.

Sürdürülebilirlik artık çağımızın olmazsa olmaz kavramı. Sizin bu alanda ne tür girişim ve adımlarınız var?

Her günün yeni bir fırsat ve zorluk getirdiği dinamik bir dünyada faaliyet gösteriyoruz. Sürdürülebilirlik konusunda, üretim süreçlerimizden çevre dostu ambalajlara, karbon ayak izimizi azaltmaya yönelik projeler gerçekleştiriyoruz. Bu kapsamda en gurur duyduğumuz projelerden biri, ülkemizde ilk adımlarını attığımız dikey tarım projeleri. Bu projelerle, küresel ısınma ve çevresel faktörlere karşı inovatif çözümler geliştiriyoruz.

Gıdada yakın gelecek için odaklandığınız yeni üretim alanları var mı?

Eğitim, geleceğimizi şekillendirmek için en güçlü araçlardan biridir. Bu inançla, yerli ürünler ve üretimle ilgili farkındalık yaratmak amacıyla değerli eğitim kurumlarıyla işbirliği yapıyoruz. Okullarda çiftlik günleri düzenliyor, yerli malı haftası kutlamaları yapıyor ve çevre kulüplerinde gençlerle buluşuyoruz. Amacımız, genç nesillere üretim bilincini ve sağlıklı gıda tüketimini kazandırarak, gelecek nesillerin doğru seçimler yapmasına yardımcı olmaktır. "Geleceğimiz için üretime değer" mottosuyla, çocuklarımızda üretim ve tüketim bilincini erkenden aşılamayı hedefliyoruz. Kurumsal projelerimizde müşterilerimize tasarım desteği sunuyor, esnek ürün seçenekleri ve paketleme çözümleriyle ihtiyaçlarına en uygun çözümleri sağlıyoruz. Türkiye'nin her iline ulaşabilen ve İstanbul'da 7 gün kesintisiz hizmet veren dağıtım ağıımız sayesinde, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya devam ediyoruz. Operasyonel süreçlerimizin sorunsuz ilerlemesi, müşterilerimizin iş yükünü hafifletirken, olumlu geri bildirimler almak ve yerli üretime katkıda bulunmak bizi motive eden en büyük etkenlerden biri. Bu kazan-kazan ilişkisi, Datça Murat Çiftliği'nin iş yapış şeklinin temel taşlarından biridir.



UFUK ÜNVER

“ABD, Birleşik Krallık ve Avrupa’yı hedefliyoruz”

Son dönemde hayvancılık sektörü zorlu bir süreçten geçse de teknolojik buluşlar sayesinde sektörde olumlu gelişmeler de yaşanıyor. Yerli girişim Actimoo, modern teknoloji ile tarım işletmelerine büyükbaş hayvanların kızgınlık takibini kolaylaştıran otomatik izleme sistemleri ve sensörler geliştirdi. Bu sistemlerle hayvan sahiplerine doğru zamanda tohumlanmalarını, üreme performansını optimize etme ve genel olarak sürü verimliliğini artırma konusunda önemli bir avantaj sunuyor. Avrupa’nın önde gelen IoT servisi sağlayıcısı Ankaref’in iştiraki olan yerli girişim Actimoo, Türkiye’de 64 ilde 11 binin üzerinde büyükbaş hayvanda kullanılmakta olup çok kısa bir sürede Amerika, Avrupa, İngiltere, Rusya, Sudan ve Ürdün’de çiftçiler tarafından kullanılmaya başlandı. Actimoo Yöneticisi ve Veteriner Hekimi Merve Demirtaş ile faaliyet alanlarını ve gelecek planlarını konuştuk.

Kendiniz ve şirketinizin kuruluş hikayesi hakkında bilgi verir misiniz?

2016 yılında kurulan şirketimizde 7 yıl Ar-Ge’ye odaklandık. Başlarken, ineklerin ateşini ölçerek hayvan sağlığını izlemek için bir çözüm geliştirmeyi hedeflemiştik. Ancak ilerleyen süreçte, bulut tabanlı bir kızgınlık takibi sistemini entegre ederek, küçük ve orta ölçekli çiftliklerin de ihtiyaçlarına cevap verebilecek bir çözüm sunmayı amaçladık. Bu çözümler daha önce genellikle büyük çiftlikler için tasarlanmıştı. Ancak, çiftlik sahiplerinin ve veterinerlerin taleplerini dikkate alarak, çiftlik boyutundan bağımsız olarak hayvan sağlığını izlemek ve yönetmek için uygun ve erişilebilir bir çözüm sunması önem kazandı. Bu şekilde, çiftlik sahiplerine daha kapsamlı bir hizmet yelpazesi sunarak, verimliliği artırmayı amaçlıyoruz. Ar-Ge çalışmalarımızın ve projelerimizin bize kazan-

Büyükbaş hayvanların kızgınlık takibini kolaylaştıran otomatik izleme sistemleri ve sensörler geliştiren Actimoo’nun yöneticisi Merve Demirtaş, “Yıl sonunda ciromuzu yüzde 135 artırmayı yine ABD, Birleşik Krallık ve Avrupa ülkelerinde büyümeyi hedefliyoruz” diyor.

“Süt verimliliğini en yüksek seviyeye çıkarmalıyız”

“Süt üretimi, birçok çiftlik işletmecisi için ana gelir kaynağıdır ve bu alanda başarılı olmak, çeşitli faktörlere dikkat etmeyi gerektirir. Bunlar arasında doğru besleme, sağlıklı ineklerin korunması ve verilere dayalı yönetim gibi unsurlar bulunmaktadır. Günümüzde teknolojinin hızla ilerlemesiyle birlikte, çiftliklerdeki teknolojiye dayalı ürün çeşitliliği de önem kazanmıştır. Bu çeşitlilik, çiftliklerin süt verimliliğini artırmak ve işletmelerini daha verimli hale getirmek adına büyük bir öneme sahiptir. Dolayısıyla, ürün gamımızı çeşitlendirerek, süt verimliliğini en yüksek seviyeye çıkarmayı hedefliyoruz. Bu sayede, çiftlik işletmecilerinin ihtiyaçlarına uygun çözümler sunarak, daha sürdürülebilir bir süt üretimine katkıda bulunmayı amaçlıyoruz.”

dırdığı deneyim ve birikimle, müşterilerimize en iyi hizmeti sunmayı ve sektörde öncü olmayı sürdürüyoruz. Türkiye’nin bu alanda çözüm üreten ilk ve tek şirketiyiz. Şirketin kuruluşundan beri bu ekibin bir parçası olarak, veteriner hekim olarak sahada gerçekleştirdiğim çalışmalarla ürünün başarı oranını artırmayı hedefledim. Ürününüzün kendisini ispatladığına güvenle söyleyebilirim. Sahada edindiğimiz bilgi ve deneyimlerle, ürünümüzün etkisini ve faydalarını kullanıcılarımıza daha etkili bir şekilde iletebiliyoruz. Bu süreçte, müşteri geri bildirimlerini dikkate alarak ürünümüzü sürekli olarak geliştiriyor ve kullanıcılarımızın ihtiyaçlarına daha iyi yanıt verecek şekilde iyileştirmeler yapıyoruz. Amacım, veterinerlik alanındaki deneyimimi ve bilgi birikimimi ürünümüzün kalitesini artırmak ve hayvan sahiplerine en iyi hizmeti sunmak için kullanmak.

Geçen yılki cironuz ve (varsa) ihracatınız nedir? Bu yılki ciro ve ihracat hedefiniz nedir? Hedef pazarlarınız hangileridir?

Geçen yıl gerçekleştirdiğimiz büyük çaplı projelerle hedeflediğimiz rakamlara ulaşmış bulunmaktayız. Bu projeler, yoğun çaba ve kararlılıkla yürütülen çalışmalar sonucunda başarıyla tamamlandı ve belirlenen hedeflere ulaşılmasını sağladı. Uzun soluklu projeler olduğundan ve ihale süreçleri de devam ettiği için net bir rakam verememekle birlikte, ihracatımız toplam ciromuzun içerisinde yüzde 7’lik bir paya sahip olduğunu söyleyebiliriz. 2024 yılı için de kararlılıkla çalışarak, daha büyük ve daha önemli başarılarla imza atarak ciromuzu 2023 yılına göre yüzde 125 oranında artırmayı hedefliyoruz. Bu başarı için, ürünümüzün hayvancılık sektöründe büyük bir ihtiyaç olduğuna inandığı-



mız ABD, Birleşik Krallık ve Avrupa ülkelerini hedeflerimize ekledik.

Çalışan sayınız?

Şirketimiz, Avrupa'nın en büyük IoT şirketi olan ve yaklaşık 200 çalışanı bulunan Ankaref'in bünyesinde bulunmaktadır, bu ekip içerisinde Actimoo markası için yazılım, pazarlama ve satış sonrası destek alanlarında özveriyle çalışan 20 kişilik ekibimizle birlikte yolumuza devam etmekteyiz.

Faaliyet alanlarınız neler? Ürün ve hizmetleriniz hangileri?

Actimoo, kurulum ve altyapı gerektirmeyen bir takip sistemi olup, çiftçilere kızgınlığı tam zamanında SMS ile bildiren bir çözümdür. Hayvanın boyuna takılan aktivitemetre ile, hareketliliği 7/24 kaydedilir ve kablosuz olarak okuyucusuna iletilir. Ayrıca, kızgınlık anında tohumlama saatini çiftçiye SMS ve e-posta ile bildirir. Ek internet bağlantısına ihtiyaç duymaması, çiftçilerin herhangi bir alanda kolay kullanımını sağlar. Ayrıca, elektronik sağımhaneye ihtiyaç duymadan kullanılabilen ve her ölçekteki

çiftliğe uygun olan basit ve kullanımı kolay bir kızgınlık takip sistemidir. Gece kızgınlığı, gizli kızgınlığın tespiti, kızgınlık başlangıç saatinin belirlenememesi, doğum sonrasında uzun süren gebe kalma ve süt verimliliğindeki azalmadan kaynaklanan sorunlar, sadece maddi kayıplara neden olmakla kalmayıp, aynı zamanda hayvan sahiplerinde moral bozukluğuna yol açmakta. Bu zorlukların üstesinden gelmek için Actimoo olarak sunduğumuz doğru takip sistemi ile zamanında müdahale stratejileri geliştirmeye odaklandık. Bu sayede hem ekonomik açıdan daha sürdürülebilir bir iş modeli oluşturulmasını, hem de hayvan sağlığı ve üretkenliği üzerinde olumlu etkiler elde edilmesini sağlıyoruz.

Türkiye tarım ve hayvancılığında dijital teknolojiler ve yapay zeka üzerine sizce neler yapılabilir? Nasıl bir strateji izlemek gerekir?

Yapay zeka, günümüzde hayatımızda önemli bir yer işgal ediyor ve birçok alanda dönüşüme destek oluyor. Hayvancılık sektöründe de yapay zeka teknolojileri, çiftçilere

daha etkili bir şekilde, analiz etme ve karar alma imkanı sunarak büyük bir fayda sağlıyor. Bu teknolojiler, hayvan davranışlarından sağlık koşullarına, beslenme düzenlerinden çevresel koşullara kadar pek çok faktörü izleyip değerlendirerek çiftçilere daha doğru ve verimli kararlar alabilme imkanı tanıyor. Dolayısıyla, yapay zeka hayvancılık sektöründe gerçek bir dönüşümü destekliyor ve sektördeki işleyişi önemli ölçüde iyileştiriyor. bu nedenle yapay zekanın katma değer yaratacak şekilde çalışmalara hızlıca dahil edilmesi çok büyük önem taşıyor.

Önümüzdeki 5 yıla ilişkin hedefleriniz nasıl şekilleniyor?

Türkiye ekonomisi için önemli bir inovasyon olan Actimoo ile buzağı üretiminde meydana gelen 4,5 milyar TL'lik kaybı telafi etmeyi hedefliyoruz. Aynı zamanda, uluslararası arenada tanınan ve Türkiye'nin ihracat rakamlarını artıran bir firma olmayı da amaçlıyoruz. Bu iki konuya odaklanarak hem yerel ekonomiye hem de ülke çapında ihracat potansiyeline önemli katkılar sağlamayı amaçlıyoruz.

Şirketler için veri güvenliği alarm veriyor

2016'da çıkan KVKK'ya rağmen Türkiye'de şirketler veri güvenliğine hala yeterli yatırımı yapmıyor. Şirketlere hem veri güvenliği alanında danışmanlık hem de hukuk hizmeti veren Kurt&Partners Kurucu Ortakları Özlem Kurt ve İzzet Gürler, "Şirketler'dostlar alışverişte görsün" diye veri koruma uyumluluğu yapıyor. Siber saldırıların günlük maliyeti 1 milyon doları dahi bulabiliyor. Oysaki bu alana yapılacak yatırım çok daha sınırlı" diyor.

Hızla gelişen teknoloji ve dijitalleşme, veri güvenliği endişelerini de artırıyor. Dijital çağda kimlik doğrulama hem bireyler hem de kurumlar için kritik bir öneme sahip olurken siber güvenlik tehditlerinin artması ve kişisel verilerin korunması gerekliliğini daha da belirgin hâle getiriyor. Teknolojinin hemen her alana yayılmasıyla birlikte artan siber saldırılar milyonlarca ve hassas kişisel verinin sızmasına yol açıyor. Bu durum hukuken de ciddi sorunları beraberinde getiriyor. Sadece bireylerin değil, aynı zamanda şirket ve devletlerin de kişisel verileri koruma konusunda daha proaktif önlemler alması gerekiyor. Ancak Türkiye'de 2016 yılında çıkarılan Kişisel Verileri Koruma Kanunu'na (KVKK) rağmen şirketler bu alanda hala yeterli önlemi almıyor, gerekli yatırımları yapmıyor. Gartner Raporu'na göre Amerika'daki bankaların cirolarının bilişime oranı yüzde 4 ila 16 arasında değişirken, Türkiye'de ise bu oran çok altında kalıyor. Birçok sektörde benzer durum yaşanırken, veri güvenliği her an patlamaya hazır bir bomba olarak duruyor.

Teknoloji ve hukuk iç içe

Ulusal ve uluslararası şirketlere hem veri güvenliği alanında danışmanlık hem de hukuk hizmeti veren Kurt&Partners Kurucu Ortakları Özlem Kurt, teknolojiideki değişim hızının hayatımıza doğrudan etki ettiğini belirterek, hukuk ile teknolojinin hiç olmadığı kadar iç içe girdiğini söylüyor. Kurt, "Bilişim

KURT & PARTNERS KURUCU ORTAĞI AV. ÖZLEM KURT

"Hukuka uygun ve pratikte işler girişimler önemli"

"Arya Kadın Yatırım Platformu içinde melek yatırımcı olarak gerek Arya vesilesi ile yaptığım gerekse diğer şekillerde yaptığım yatırımlarımda olsun hukukçu kimliğim ile katkı sağlamayı, uzmanlığım çerçevesinde yatırıma destek olmayı da tercih ediyorum. Bu tip "smart yatırımcı" dediğimiz bir modelin girişimler için çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Biz girişimlere anlattığım bu "smart yatırımcı" modeli ile ofis olarak da destek oluyoruz. Bu modelde dijital tarım, yenilenebilir enerji, insan kaynakları yazılımı gibi girişimlere yatırımlar yaptık. Yatırım yapmak üzere seçim yaparken, bu bağlamda hem katkı vereceğimiz hem geleceğin ihtiyaçlarına uygun ve en önemlisi 'etki' yaratabilecek girişimlere odaklanıyoruz. Hukukçu bir yatırımcı olarak özellikle gerek girişimin yönetim alt yapısının hukuka uygun ve pratikte işler olmasının yatırımcıların seçimindeki parametrelerden biri olduğunu vurgulamak isterim. Yatırım öncesi kadar yatırım sürecinde hissedarlık yapısı, hak ve yetkilerin hukuken doğru, tarafların arasındaki ilişki ve dengeğin gözetilecek şekilde tasarlanması büyük önem taşır. Start up'ın yatırım alması dinamikleri ile ölçeklenmiş bir şirketin yatırım alması veya ortaklık ilişkisine gitmesi farklı dinamiklere sahiptir ve bunların hukuken de doğru tasarımı ve dokümente edilmesi büyük önem taşır ki bu start up'ın geleceğine etki eder."



teknolojileri alanında yaşanan hızlı değişimler, internetin her alanda hızlı ve kapsamlı yaygın kullanımı, hukuki bakımdan da birçok düzenleme ihtiyacını doğurdu. Ortaya çıkan ihtiyaçlar, sorunlar, ihlaller, suçlar da hukuken çözümlenme zorunluluğunu beraberinde getirdi. Bu durum bilişim ve veri koruma hukukunun önemini çok artırıyor" diyor. Son yıllarda şirketlerin veri güvenliğine yeterli yatırımları yapmamasından kaynaklı ciddi hukuki sorunların yaşandığını

belirten Kurt, "Bu konuda birçok vatandaşımız zaman zaman mağduriyetler yaşadı. Kimi zaman bankalardaki hesaplardan habersiz para çekildi, kimi zaman da indirilen uygulamalar, online alışveriş ya da sipariş uygulamaları üzerinden kişisel veriler ele geçirildi" diye konuşuyor.

'Dostlar alışverişte görsün'

Bu sorunlarla mücadele için 2016 yılında KVKK'nın kanunlaşarak yürürlüğe girdi-

AV. ÖZLEM KURT - İZZET GÜRLER



ğini hatırlatan Kurt, şirketlere bu kapsamda gerekli önlemleri almaları için iki yıllık bir geçiş süreci tanıdığını, aynı zamanda belirli çalışan sayısı veya bilanço büyüklüğü eşiklerini aşan şirketler için Veri Sorumluları Sicil Bilgi Sistemine (VERBİS) kayıt yapılması yükümlülüğü getirilerek kayıt için tanınan bu süre birkaç kez uzatıldığını ifade ediyor. Ancak pandemi sonrasında tüm dünyada yaşanan ekonomik kriz şirketlerin bu alandaki yatırımlarını sınırlı tutmasına neden olduğunu belirten kurt, Türkiye’de şirketlerin hala ciddi bir önlem almadığını anlatıyor. Kurt, “Uluslararası şirketler hukuki uyumu mecburen yapmak zorundalar. Ancak hala şirketlerin çoğunluğu topun ağzında. Ülkemizde şirketler maalesef ‘dostlar alışverişte

görsün’ diye veri koruma uyumluluğu yapıyor. Niyet bu olmasa bile derinliği olmayan ve yalnızca zorunlu dokümantasyon ve prosedür hazırlığı ile sınırlı kalan, kültürel değişim ve uygulama ile desteklenmeyen çalışmalar yapıyor. Ciddi bir veri koruma uyum çalışması ve teknik tedbir yatırımı hala tam anlamıyla yok” diyor.

Demokles’in kılıcı

Şirketlerin veri güvenliğine dair yatırımlarını da olası bir sorunla karşılaştıklarında artırdığını anlatan Kurt, bu durumu şöyle örneklendiriyor: “Şirketler bir veri ihlali ile karşı karşıya kalmadan ve başına bir şey gelmeden gerçek anlamda veri güvenliği ve gizliliği için gerekli hukuki, idari ve

teknik adımları atmıyor. Başlıca risklerden biri hacker saldırıları. Böyle bir durum yaşadıklarında hemen harekete geçiyorlar. Ama en fazla sorun çalışandan kaynaklı oluyor. Çalışan hata veya kasıt ile şirket içinde veri ihlaline sebep olabiliyor. Çalışanların elinde bu Demokles’in kılıcı olarak sallanıyor.”

Bu bağlamda alınacak güvenlik önlemlerinin, şirket içi yetki matrisi yapısı kurulması ve etkin işletilmesi, teknik personelin yetkin olmasının büyük önem taşıdığını vurgulayan Kurt, geçen yıl 30 bin nitelikli teknik personel, yazılımcı, siber güvenlikçinin yurt dışına gittiğine dikkat çekiyor. Kurt, “Şirketler hukukun zorunlu siber güvenlik önlemlerini alıyor ama bilgilerin laptoptan flash belleğe atılması gibi en basit güvenlik riskini önleyemeyebiliyor. Oysa istense yapılabilir” diyor.

Günlük maliyeti 1 milyon dolar

Şirketlerin veri güvenliği konusunda ihtiyacı tam olarak belirlemediğini ve doğru yatırım analizi yapamadığını anlatan Kurt&Partners Kurucu Ortağı İzzet Gürler de, “Birçok şirket yazılım çöplüğüne dönmüş durumda. Örneğin İK birimi çalışan performans yönetimi için bir yazılım almış ya da mali işler herhangi bir işlem için ayrı bir yazılım almış. Ancak bunların bir kısmı etkin olarak kullanılmıyor. Bu da hem yeni veri güvenliği risklerini beraberinde getiriyor hem de boşta yapılan yatırımlar olarak önümüze çıkıyor” diyor.

Şirketlere hem teknik danışmanlık hem de hukuk danışmanlığı hizmeti verdiklerini anlatan Gürler, şirketleri hukuk ve siber güvenlik perspektifinden incelediklerini söylüyor. “Altyapıda yeterli güvenlik önlemi var mı? Gizlilik için yeterli adımlar atıldı mı? Bu gibi soruların yanıtları için şirketleri denetliyoruz. Firmalara bir Check-Up yapıyoruz. Ardından Mahremiyet Etki Değerlendirmesi hazırlıyoruz” diyor Gürler, son yıllarda şirketlerin özellikle hacker saldırılarının ardından veri güvenliğine yönelik ilgilerinin arttığını da anlatıyor. Gürler, “Büyük şirketlerde sızıntıya maruz kalan verinin niteliğine ve etkilenen kişi sayısına bağlı olarak siber saldırıların günlük maliyeti 1 milyon doları dahi bulabiliyor. Oysaki bu alana yapılacak yatırım çok daha sınırlı” diye konuşuyor.

“Fintech ve elektrikli araca yatırım yapacağız”

Lojistikte dijitalleşmeyi merkezine alan TruKker, global oyuncu olma hedefiyle yatırımlarını sürdürüyor. TruKker İcra Kurulu Üyesi, Avrupa & BDT Omnilog Genel Müdürü Hakan Arıkan; “Fintech ve elektrikli araçlar alanlarında yeni projelerimizi 2025’te duyuracağız” diyor. Arıkan; birçok ülkeye kapıdan kapıya hizmet verebilen, bunu yaparken dijital çözümleriyle ve teknolojik altyapısıyla fark yaratan bir şirket olmayı amaçladıklarının da altını çiziyor.

TruKker Türkiye, hem yurt içi nakliye hem de uluslararası taşımacılık alanında birçok sektöre hizmet veriyor. Yurt içinde İstanbul, Bursa, İzmir ve Ankara’da çalışmalarını sürdüren şirket, uluslararası taşımacılıkta da tüm Avrupa, CIS ve Kuzey Afrika’ya düzenli araç ve yük organizasyonu yapıyor. TruKker Türkiye, ‘Omnilog’ adlı girişimiyle ise deniz ve hava alanında da müşterilerine hizmet sunuyor.

“Bu yıl Omnilog ile deniz ve hava alanına başlattığımız atılımımızı 2025’te yeni ülkelere taşımak istiyoruz” diyen TruKker İcra Kurulu Üyesi, Avrupa & BDT Omnilog Genel Müdürü Hakan Arıkan; TruKker tarafındaki hedefin ise mevcut coğrafyalardaki sürdürülebilir kârlı büyümeyi devam ettirmek olduğunu söylüyor. Bunu yaparken agresif ciro salı büyüme sürdürereklerine de dikkat çeken Arıkan, “3 ila 5 yıllık hedeflerimiz, TruKker’i global bir oyuncu olması noktasında ilerletmek” diye konuşuyor. Hakan Arıkan ile şirketin yeni dönem iş planlarını konuştu.

TruKker’i tanıyabilir miyiz?

2016’da Birleşik Arap Emirlikleri’nde (BAE) kurulan TruKker, bugün Ortadoğu ile Kuzey Afrika’nın en büyük dijital nakliye ağı. Şirketin Doğu Avrupa, CIS ve ötesinde büyümesini yönetecek bir merkez olarak ülkemizde konumlandırılan TruKker Türkiye ise 2021 Ağustos’ta kuruldu. TruKker Türkiye olarak lojistik sektöründe dijitalleşmeyi mer-

kezimize alarak hem yurt içi nakliye hem de uluslararası taşımacılık alanında birçok sektöre hizmet veriyoruz. Geliştirdiğimiz dijital platformla sektöre ‘veri odaklı’ yenilikler getirdik. Yurt içinde İstanbul, Bursa, İzmir ve Ankara’da çalışmalarımız sürerken, uluslararası taşımacılıkta da tüm Avrupa, CIS ve Kuzey Afrika’ya düzenli araç ve yük organizasyonu yapıyoruz.

Kuruluştan bu yana nasıl bir gelişim kaydettiniz?

Üç yıl önce İstanbul’da bir ofiste tek kişi yola çıkmıştık. Bugün üç ülkede faaliyet gösteriyoruz. Ekibimiz 150 kişiye yaklaştı. Yurt içi taşımacılığını faaliyetimize ekledik. Avrupa taşımacılığına yoğunluk verdik ve İstanbul ofisimiz başta olmak üzere Bursa, İzmir, Ankara ve Mersin ofislerimiz ile uluslararası taşıma-

“E-ticaretin dijital doğası, lojistikte teknolojik yenilikleri teşvik ediyor”

■ **“OPERASYONEL KAPASİTELER ARTIYOR”** Ticaret Bakanlığı’nın yayınladığı Türkiye’de E-Ticaretin Görünümü Raporu’nda ülkemizde e-ticaret hacminin 2023’te 2022’ye göre yüzde 115,15 artarak 1,85 trilyon TL’ye (77,89 milyar dolar) ulaştığı belirtiliyor. Raporla işlem sayısının ise 2022’ye göre yüzde 22,25 artarak 5,87 milyar adet olarak gerçekleştiği ifade ediliyor. E-ticaretin hızlı büyümesi, lojistik sektörüne büyük bir talep oluşturuyor. Online alışverişlerin artması, ürünlerin hızla ve güvenli bir şekilde teslim edilmesini gerektiriyor. Bu, lojistik firmalarını daha geniş dağıtım ağları kurmaya ve operasyonel kapasitelerini artırmaya yönlendiriyor.

■ **“HER İKİ SEKTÖR DE BÜYÜYOR”** E-ticaretin dijital doğası, lojistikte teknolojik yenilikleri teşvik ediyor. Otomasyon, takip sistemleri ve veri analitiği gibi teknolojiler, lojistik süreçlerinin daha verimli ve şeffaf hale gelmesini sağlıyor. Özetle, e-ticaretin büyümesi lojistik sektörünün gelişimini desteklerken lojistikteki yenilikler de e-ticaretin daha etkili bir şekilde yapılmasına olanak tanıyor. Bu karşılıklı etkileşim, her iki sektörün de büyümesini sürdürüyor.

■ **“YENİ NESİL TAŞIMACILIK YAPIYORUZ”** ‘Yeni nesil taşımacılık’ doğa dostu, çevreyi kirletmeyen, pazara ‘doğru zamanda’ ulaşan bir taşıma modeli. Aynı zamanda ‘akıllı taşımacılık’ diye tabir edilen, göndericinin de alıcının da ürünü anlık görüntüleyebildiği bir taşıma modeli olarak tanımlanıyor. Lojistik, birbirinden farklı ve uyumsuz gibi görünen modların aynı anda kullanılmasını kapsıyor. Biz de TruKker olarak bu modları kullanan ender şirketlerden biriyiz



cılık anlamında da önemli bir oyuncu olduk.

Ortadoğu taşımacılığını bu zincire ekledik. Polonya'da şirket satın almamız ve Kazakistan'daki ülke kurulumumuzla birlikte bulunduğumuz coğrafyanın tüm hinterlandındaki ülkelere hizmet verebilen üç saçı ayaklı bir yapı oluşturduk. Bu yapıyla; bir tarafta Çin üretici ülke, bir tarafta Avrupa tüketici pozisyonunda ve bunların üçüyle de çok sıkı ilişkileri olan Türkiye, Polonya ve Kazakistan gibi ülkelerde olmayı sağladık. Omnilog girişimimizle ise deniz ve hava alanında da müşterilerimize hizmet vermeye başladık.

2024 yılı nasıl geçiyor?

2024'ü ilk altı ayında şirket hedeflerimizi yüzde 100 oranında tutturduk. Türkiye açısından yurt içinde de ciddi anlamda kontrat lojistiğinde portföyümüze yeni müşteriler kattık ve büyüme hedeflerimizi ihale dönemlerinde gerçekleştirdik.

Ajandanızda yenilikler, yatırımlar var mı?

Bu yıl içinde Omnilog ile deniz ve hava alanında başlattığımız atılımımızı 2025'te yeni ülkelere taşımak istiyoruz. Bugün Türkiye, Suudi Arabistan ve BAE'de hizmet veriyoruz. 2025 yılı hedeflerimiz arasında bunun ötesindeki ülkelere hizmet vermek ve daha geniş bir coğrafyaya yayılmak var.



TRUKKER



TruKker tarafında da mevcutta bulunduğumuz coğrafyalardaki sürdürülebilir kârlı büyümeyi devam ettirmeyi hedefliyoruz. Bunu yaparken ciro anlamında da agresif büyümeyi sürdüreceğiz. Hem fintech hem de elektrikli araçlar alanında çalışmalarımız mevcut ve bu çalışmalarla ilgili yeni projelerimizi de 2025'te duyuracağız.

Yurt dışına yönelik nasıl çalışmalısınız var?

Türkiye'de 81 ilden 81 ile yurt içi taşımacılık anlamında faaliyet gösteriyoruz. Türkiye'den hem Avrupa'ya hem Ortadoğu'ya hem de Türki Cumhuriyetler'e yönelik uluslararası taşımacılık faaliyetlerimiz var. Polonya ve Kazakistan'daki şirketlerimizle de hem o ülkelerin kendi içinde hem de o ülkelerin hinterland'ındaki coğrafyalarda hizmet veriyoruz ve bu çalışmalarımızı derinleştirmeye hedefliyoruz.

Orta-uzun vadede TruKker'i nerede görmek istiyorsunuz?

3 ila 5 yıllık hedeflerimiz, TruKker'i global bir oyuncu olması noktasında ilerletmek. Bugün 11 ülkede faaliyet gösteriyoruz. Omnilog, deniz ve hava faaliyetleri içerisine baktığımızda dünya üzerindeki kapsamımızı arttıracak önemli etkenlerden biri olacak. 3-5 yıl sonra dünyanın birçok ülkesine kapıdan kapıya hizmet verebilen, bunu yaparken dijital çözümleriyle ve teknolojik alt yapısıyla fark yaratan, günümüzün çok önemli kollarından biri olan yapay zekayı aktif olarak kullanan ve bütün iç süreçlerini müşteri odaklı bir şekilde, yalın, dijital ve teknolojik olarak yürütebilen bir şirket olmayı hedefliyoruz.

Yirminci yılında büyümesine hız katacak

Türkiye’de artizan çikolata üretiminin önemli temsilcilerinden Butterfly Chocolate, hem iç pazarda hem de yurtdışında büyüme planları yapıyor. Butterfly Chocolate Kurucusu Ebru İpekçi, “Türkiye’de önümüzdeki üç yılda yedi şubeye çıkmayı hedefliyoruz. Yurtdışında Avrupa, Arap ülkeleri ve Uzakdoğu’da büyüme planımız var” diyor.

20 yıl önce Türkiye’de butik pastacılıkla başlayan Butterfly’ın serüveni, iki girişimci kadının dostluğuyla başladı. Yeni keşiflere meraklı bakış açılarıyla Türkiye’de ilkleri başarmaya, dünyadaki trendleri buraya getirmeye karar veren Ebru İpekçi ve Leyla Akçağlılar, 2003 yılında Butterfly’ın temellerini attı. Yıllar içinde butik pastacılıktan, yemek kitaplarına oradan da el yapımı ve bean to bar çikolatalara uzanan yolculukta Butterfly Chocolate’ın bugün dört şubesiyle hizmet veren marka haline geldi. 20 yılı deviren hikayesiyle Butterfly Chocolate, bugün sürekli yenilenme ve keşfetme felsefesini devam ettiriyor. Şimdilerde yeni üretim merkezini kuran ve tüm çikolata koleksiyonlarını ‘bean to bar’ yöntemiyle üreten Butterfly Chocolate, 2024 yılına yeni hedeflerle girdi.

Önümüzdeki üç yılda yedi şubeye çıkmayı hedefleyen Butterfly Chocolate, yurtdışında büyüme planları yapıyor. Avrupa, Arap ülkeleri ve Uzakdoğu’da büyümeyi hedefleyen şirket, ilk aşamada lüks otellere girmeyi planlıyor. Yurtdışında Türkiye’den çıkan bir çikolata markası olarak büyümeyi hedeflediklerini belirten Butterfly Chocolate Kurucusu Ebru İpekçi, önümüzdeki beş yılda üretimin yüzde 25’inin yurtdışından geleceğini söylüyor.

Üç yıl önce tüm çikolata koleksiyonlarını ‘bean to bar’ yöntemiyle üretmeye başladıklarını söyleyen İpekçi, “Son dönemde dünyada çok popüler olan Türkiye’de ise yeni yeni başlayan bu yöntemde çikolatayı hazır kakao kütlesi yerine doğrudan kakao çekirdeklerinden yapıyorsunuz. Böylece çikolatanın kakao çekirdeğinden tüketiciye ulaşana kadar herhangi bir yabancı içerik olmadan, kendi tat notalarını koruyarak üretil-



EBRU İPEKÇİ

mesini sağlıyoruz. Elbette iyi çikolatanın sırrı şarapta ve kahvede olduğu gibi çekirdeklerde. Butterfly'ın bu 20 yılın her noktasında olduğu gibi çekirdek seçiminde de öne çıkaran şey burada saklı" diye konuşuyor.

Kurumsal iş birlikleri artıyor

Çikolata çekirdeklerini uzun araştırmalarla seçen İpekçi ve ekibi dünyanın dört bir yanına geziler yapıyor ve fuarlara katılıyor. Artizan çikolatalar için, yapılan araştırmaların sonunda, Madagaskar'dan Sambirano vadisinde bulunan Bejofo Estate, Tanzanya'daki Kokoa Kamili çiftlikleri ile Gana'daki Abocfa Kooperatifi'ni seçildi. Bu çiftlikler fermentasyon ve güneşte kurutma tekniklerinin kalitesi sayesinde craft çikolata dünyasında en çok aranan 'single origin' kakao çekirdeklerini üretiyor. Bunun yanında kakaonun etik bir biçimde ve çevresel koşulların sürdürülebilirliği göz önünde bulundurularak yetiştiriliyor.

Üretim süreçleri bu çiftliklerden fermente edilmiş ve güneşte kurutulmuş olarak alınan organik kakao çekirdeklerinin elle ayıklanıp seçilmesiyle başlıyor. Sonrasında çekirdekler orta kavruluyor ve kabuğundan ayırma prosesinden geçiyor. Nib adı verilen kakao taneleri konçlanıp, temperleniyor ve istenen kakao yüzdeleriyle kalıplanmak üzere hazırlanıyor ve elde sarılıyor. Tüm bu süreç, herhangi bir katkı maddesi kullanılmadan gerçekleştiriliyor. Bu noktada, kakaonun, teruar özelliklerini, çekirdeğin doğal aromalarını, tat notalarını ortaya çıkarıyor, çikolataya son hali veriliyor.

Butterfly Chocolate'ın büyüme stratejilerinden birini de kurumsal iş birlikleri oluşturuyor. Şirket kısa bir süre önce Beymen'le iş birliği yaptı. Bu kapsamda Beymen Chocolate için dört özel koleksiyon hazırlandı. Butterfly Chocolate Kurucusu Ebru İpekçi, "Yeni Beymen Chocolate için haute couture bir moda evi gibi çalıştık. Yüzde 100 doğal ve etik üretim felsefemiz ile özenle seçtiğimiz organik kakao çekirdeklerinden Celebration, İstanbul, Noir, Joy Of Fruits adlarını taşıyan dört koleksiyon hazırladık" diyor. Michelin yıldızlı şef Fatih Tutak'ın mekanı için de özel üretim yaptıklarını belirten İpekçi, yeni markalarla iş birliklerinin önümüzdeki dönemde devam edeceğini söylüyor.



Yeni dondurma markası için çalışmalar sürüyor

İpekçi, Butterfly Chocolate'ı büyütürken yeni girişimler için de çalışmalar yürütüyor. Yeni bir dondurma markası yaratmak için çalışmalara başladıklarını söyleyen girişimci, markayı nisan sonu gibi lanse etmeyi planlıyor. Türkiye'de olmayan bir konsept geliştireceklerini söyleyen İpekçi, "Dondurma işi için 2 milyon TL'lik yatırım planlıyoruz. 2025 sonuna kadar 10 satış noktasına ulaşacağız. Bu markamız için franchise verme planımız var" diyor.



Sürdürülebilir üretime odaklanıyor

Artizan çikolata dünyasını Türkiye'de yaşatırken, günümüzün en sıcak konularından sürdürülebilirlik, etik tarım ve adil ticaret de Butterfly için her zaman göz önünde bulundurulacak konulardan. Butterfly tedarikçisi olan çiftlikler, etik bir biçimde, çevresel değerlere dikkat ederek ve sürdürülebilirlik ilkelerini içselleştirerek üretim yapıyor. Madagaskar'daki Bejofo Estate, Tanzanya'daki Kokoa Kamili çiftlikleri ile Gana'daki Abocfa Kooperatifi'nde organik çekirdekler Fair

Trade (Adil Ticaret) kurallarına uygun bir biçimde üretiliyor. Ayrıca Kokoa Kamili, Kilombero Vadisi'ndeki 3 bin küçük çiftçiden ıslak kakao çekirdeklerini yüksek fiyatlarla alarak onlara destek olmayı sürdürüyor. Aynı şekilde Bejofo Estate de üretimin adil şartlarda gerçekleşmesine destek oluyor. Ayrıca çiftlikte çalışanlara kendi kendilerine yetebilmeleri ve aileleri için kendi yiyeceklerini yetiştirebilmeleri için arazi sağlıyor. Gana çikolatalarında kullanılan çekirdek içinse 2007 yılında 350 küçük çiftçi tarafından kurulan Abocfa Kooperatifi'nin organik sertifikasıyla ürettiği çekirdekleri kullanılıyor.

Bir kadın girişimi olarak 20 yıl önce yola çıkan Butterfly Chocolate bugün yenilenecek yoluna devam ediyor. Yeni üretim noktalarıyla, İstanbul'un farklı noktalarında yer alan ve sayılarını arttırmaya devam ettiği şubeleriyle büyüdüklerini söyleyen İpekçi, "Artizan ve el yapımı çikolatanın kendine özgü tatlarıyla Butterfly Chocolate olarak 20'inci yılımızda farklı lezzetlerin peşinden koşuyoruz. Meselâ Maraş tarhanalı çikolata yaptık. Bizim topraklarımızda yetişen kuruyemişleri, baharatları kullanarak değişik tatlar üretmek istiyoruz. Bunun için sürekli denemeler yapıyoruz" diye konuşuyor.

“Her ay 20 milyon ziyaretçi bize danışıyor”

Günümüzde ihtiyaç duydukları ürünü uygun fiyatla bulabilmek, tüketiciler için önemli bir sorun. Bu ihtiyaca cevap vermek amacıyla kurulan Cimri, bir fiyat karşılaştırma sitesinin ötesinde, sektöründe öncü çalışmalara imza atan bir teknoloji platformu kimliğiyle hareket ediyor. Şirket, Türkiye’de yaklaşık 15 yıldır hizmet veren bir platform olarak kullanıcı ve sektör ihtiyaçlarını teknoloji ile takip edip, aldığı aksiyonla sektöründe oyun kurucu rol üstleniyor. Cimri CEO’su Arınç Göksu, Cimri’yi her ay 20 milyon kişi ziyaret ettiğini belirterek, “Türkiye’de her dört kişiden biri, her ay alışverişlerinden önce Cimri’ye danışıyor, listelenen milyonlarca ürün arasından ihtiyaç duydukları hakkında bilgi ediniyor” diyor. Göksu ile platformun gelecek hedeflerini konuştuk.

Kendiniz ve şirketinizin kuruluş hikayesi hakkında bilgi verir misiniz?

Orta Doğu Teknik Üniversitesi’ni bitirdikten sonra Harvard’da MBA eğitimi aldım. Sonrasında danışmanlık sektöründe deneyim kazandıktan sonra, Türkiye’nin önde gelen bir alışveriş sitesinde yöneticilik görevini üstlendim. Temmuz 2019’dan bu yana ise iLab ailesinin bir üyesi olarak Cimri’ye liderlik ediyorum. Cimri’den bahsetmem gerekirse, Cimri 2008 yılında online ürün fiyat karşılaştırma sitesi olarak kuruldu. Mayıs 2011’de Türkiye’nin dijitalleşme sürecine öncülük eden lider internet platformlarını bünyesinde bulunduran iLab grubu bünyesine katılan Cimri yıllar içerisinde bir fiyat karşılaştırma sitesi olmanın ötesine geçerek sektörde öncü çalışmalara imza atan bir teknoloji platformu haline geldi. Bugün yenilikçi teknolojilerle sürekli olarak geliştirdiğimiz altyapımız sayesinde tüm kullanıcılarına ürünler hakkında doğru ve şeffaf bilgi veriyor, güncel fiyatları saniyeler içerisinde ekranlara yansıtıyoruz.

Bir fiyat karşılaştırma sitesinin ötesinde, bir teknoloji platformu olarak hizmet verdiklerini ifade eden Cimri CEO’su Arınç Göksu, “Cimri’yi her ay 20 milyon kişi ziyaret ediyor. Türkiye’de her dört kişiden biri, her ay alışverişlerinden önce Cimri’ye danışıyor, listelenen milyonlarca ürün arasından ihtiyaç duydukları hakkında bilgi ediniyor” diyor.

“Türkiye’de e-ticaret hızla büyüyor”

“Türkiye’de e-ticaret her geçen gün daha çok büyüyor. Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi (ETBİS)’in 2023 yılı ilk 6 ay verilerini incelediğimizde e-ticaret hacminin bir önceki yıla göre yüzde 109’luk artış gösterdiğini gördük. Biz de buradan edindiğimiz çıkarımla kullanıcıların ilgi duyduğu alanlarda, hayatı kolaylaştırmak, yenilikçi ve güvenilir çözümler üretmeyi hedeflerimiz arasında önceliklendirdik. Bunun için de nitelikli iş gücüne ve etkin dijital çözümler sunmamızı sağlayacak her türlü yeni teknolojiye yatırım yapmayı sürdüreceğiz.”

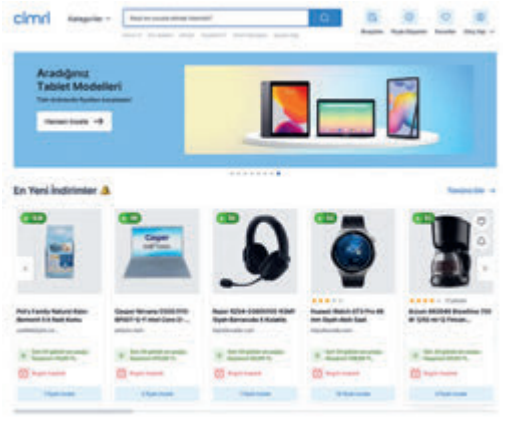
Hangi alanlarda hizmet veriyorsunuz ve aylık ziyaretçi sayınız nedir?

Bir ürün satın almak istediğinizde Cimri aracılığıyla en uygun fiyatlı seçeneği bulabileceğiniz gibi, tüm mağazalardaki fiyatları görebilir, bilgilendirici içeriklerle rehberlik hizmeti alabilir, fiyat ve özellikleri karşılaştırabilir, aradığınız ürünü anında bulabilir ve

filtreleme seçenekleriyle ihtiyaç duyduğunuz ürüne ulaşabilirsiniz. Bunun yanında ‘fiyat alarmı’ özelliğini kullanarak fiyatı düşen ürünlerden anında haberdar olabilirsiniz. Teknolojik ürünlerden, ev ve yaşam ürünlerine kadar birçok kategoride fiyat ve ürünün karşılaştırıldığı Cimri’yi aylık olarak 20 milyon kişi ziyaret ediyor. Bu da demek oluyor ki Türkiye’de her dört kişiden biri her ay bizi ziyaret ediyor.

Yapay zekâ teknolojilerini işinizde nasıl kullanıyorsunuz? Teknolojiye ne tür yatırımlar yapıyorsunuz?

Kendimizi bir teknoloji şirketi olarak konumluyoruz ve bu konumumuzun getirdiği sorumlulukla yapay zekâ, makine öğrenimi gibi teknolojileri iş süreçlerimize dahil ediyoruz. Bu teknolojiler ile





kullanıcılarımıza dijital deneyimi kişiselleştiren ve kolaylaştıran çözümler sunuyoruz. Sahip olduğumuz teknolojik donanım, binlerce mağazayla entegre olup, ürün bilgilerini saniyeler içinde sistemimizde sürekli güncel olarak göstermemizi sağlıyor. Cimri Market de önem verdiğimiz ve yatırım yapmaya devam ettiğimiz bir diğer projemiz. Market alışverişlerinde fiyat analizi yapan, ürünlerin fiyatlarındaki değişimi mercek altına alan ve alışveriş sepeti hazırlamaya imkân tanıyan Cimri Markette artık lokasyon bazlı en yakın konumdaki marketlerin fiyatlarını da kullanıcılara sunuyor. Yani yapay zeka ve makine öğrenimi ile geliştirdiğimiz teknoloji sayesinde İstanbul'daki kullanıcımız ile Sivas'taki kullanıcımıza gösterdiğimiz market fiyatlarındaki bölgesel farklılıkları yansıtabiliyoruz.

Ciddi bir veri tabanınız olduğu düşünülürse, Türkiye'de tüketicilerin ana eğilimleri nasıl şekilleniyor sizce? En çok şikâyet edilen veya merak edilen konular nelerdir?

Tüketiciler özellikle teknoloji ürünlerinde kapsamlı fiyat araştırması yaptıktan

sonra alışveriş yapıyorlar. Örnek vermek gerekirse yeni bir cep telefonu modeli çıktığında, tüketiciler bir önceki jenerasyon olarak değerlendirebileceğimiz modellerin fiyatlarını sorguluyor, düşüş yaşanıp yaşanmadığını merak ediyor. Platformumuzda popüler olan tüm ürünlerin yoğun olarak fiyat araştırmasının yapıldığını gözlemliyoruz. Son dönemde hepimizin evlerine giren elektrikli fritözler, Cimri'de en çok araştırılan ürünler arasında yer alıyor. Buradan sosyal medya platformlarının da alıcılar üzerindeki etkisi ortaya çıkıyor diyebiliriz. Şikâyetler indirim dönemlerinde çok fazla artış gösteriyor. Kullanıcıların bu dönemde daha detaylı inceleme yapabilmeleri adına fiyat analizi özelliğimiz ile ürünlerde kısa süre önce gerçekleşen fiyat artışlarını ve indirimlerini görmelerini sağlıyoruz, bu da kullanıcıların daha bilinçli tercih yapmalarına olanak sağlıyor.

Son dönemde odaklandığınız alanlar hangileri?

Daha önce belirttiğim gibi Cimri'yi bir teknoloji platformu olarak konumlandırıyoruz. Bu nedenle sektör ve tüketici ihti-

yaçlarını analitik değerlendirmelerle daha derinden anlamaya odaklanıyor ve yenilikçi teknolojileri kullanarak bunlara yönelik inovatif çözümleri geliştirmek için çalışıyoruz. Sahip olduğumuz teknolojik donanım ile binlerce mağazayla entegre olabiliyoruz. Bu veriyi en hızlı şekilde listelerimize ekleyerek kullanıcılarımıza sunuyoruz. Bunun yanı sıra, Türkiye e-ticaret sektöründe 'Pricematrix' platformuyla B2B hizmetlere odaklanarak yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Geliştirdiğimiz bu platform, günlük milyarlarca sektör verisini işleyerek tüm oyunculara doğru strateji belirleme konusunda yardımcı oluyor. Pricematrix, fiyatlandırma, kampanya yönetimi ve ürün çeşitliliği konularında gerçek zamanlı geniş bir veri setine erişim sağlayarak aynı zamanda geçmiş trend analizleriyle ileri dönem planlanmaya da katkı sağlıyor. Bu özellikler, Cimri'nin e-ticarette güçlü bir teknoloji platformu olma hedefine yönelik önemli bir adımı temsil ediyor. Cimri olarak, sektördeki liderliğimizi sürdürmek ve müşterilere değer katmak adına teknolojik yeniliklere devam ediyoruz.

“Londra ve Taşkent’te ofis açacağız”

Günümüzde iş dünyasındaki en büyük güç bilgi ve bilgiye dayalı analiz yapabilme yeteneği olarak tanımlanıyor. Bundan hareketle 2011 yılında İstanbul merkezli kurulan AGS Global Araştırma, hemen hemen tüm sektörlerde şirketler için farklı coğrafyalarda hedef pazar araştırmaları gerçekleştiriyor. AGS Global Kurucusu ve CEO’su Ahmet Güler, kurumun faaliyet alanlarını ve gelecek hedeflerini anlattı.

Kendiniz ve şirketinizin kuruluş hikayesi hakkında bilgi verir misiniz?

Ahmet Güler. 1984 Kocaeli doğumluyum. 2007 yılında İşletme bölümünden mezun olup MBA yaptıktan sonra Türkiye’nin önde gelen finans kuruluşlarının raporlama birimlerinde görev aldım. 2011 yılında ise üniversite yıllarımdan beri arzuladığım araştırma sektörü deneyimini somutlaştırmak adına AGS Global Araştırma girişimine imza attık. Bugün AGS Global, Türkiye’nin her noktasında ve dünyanın 130’dan fazla ülkesinde markalara içgörü partnerliği yapan bir araştırma ve yönetim danışmanlığı şirketi olarak yoluna emin adımlarla devam ediyor.

Hangi alanlarda hizmet veriyorsunuz?

AGS Global olarak B2B’den B2C’ye aklınıza gelebilecek tüm sektörlerde 100’den fazla markanın bilinirlik, marka sağlığı, memnuniyet vb. gibi başlıklarda 500’den fazla projesine imza attık. İstanbul merkez ofisimiz ve Berlin ofisimizin haricinde, araştırma teknolojileri alanında yeni ürünlere odaklandığımız bir Bilişim Vadisi yatırımımız da söz konusu. Ancak Türk markalarının süper ligi niteliğindeki Turquality’e özel bir başlık açmak gerekiyor. Bugün Turquality kapsamında yer alan ve katma değer şampiyonu birçok markamızın araştırmayla tanışmasında ve hedef pazarlarda araştırma

İstanbul ve Berlin’den sonra, 5 yıl içinde Londra ve Taşkent’te de ofis açacaklarını belirten AGS Global Kurucusu ve CEO’su Ahmet Güler, “Böylece Avrupa ve Orta Asya operasyonlarını derinleştirmeyi planlıyoruz” diyor.

“Enflasyonist dönemde araştırmalara ilgi arttı”

“Son dönemde başta perakende, hızlı tüketim, finans, teknoloji, endüstriyel ürünler sektörleri olmak üzere bir hareketlilikten bahsedebiliriz. Enflasyonist dönemde marka sağlığı takip ve fiyatlandırma/fiyat izleme araştırmalarına olan ilgi artmış durumda. Markalar, hedef kitle nezdinde algılarını sürekli ölçmek ve sancı noktalarını tespit ederek iyileştirmek istiyor. Diğer yandan, otomotiv ve e-mobilité alanında da bir dinamizm söz konusu olduğunu söyleyebiliriz. Elbette, firmaların Turquality konusundaki talebi devam ediyor. Bu da sektör ayırt etmeksizin markalarımız için hedef pazar araştırmalarını sürdürmemiz anlamına geliyor. Ajandamızda yer alan seramik, yat, gıda, havayolu, perakende, makine, sağlık, konaklama gibi farklı alanlarda yaptığımız araştırmalar da bu çeşitliliği kanıtlıyor.”

kılavuzluğunda yol almasında imzamız bulunuyor. Diğer yandan, Turquality dışındaki firmalar için Ticaret Bakanlığı’nın hazırladığı “Pazara Giriş Projesi” hazırlama konusunda da Türkiye’de akredite olan ilk yönetim danışmanlığı firmasıyız ve başta KOBİ’ler olmak üzere bu alanda da hizmet veriyoruz.

Bu yılı ne kadar büyüme ile kapatmayı hedefliyorsunuz? *Çalışan sayınız?

Pandemi, Rusya-Ukrayna savaşı, enflasyon, seçim, finansal sıkışma derken yılın son çeyreğine Ortadoğu’daki çatışma damga vurdu. Tüm kartlar yeniden karıldı. Türkiye’deki şirketler uzun süredir bilinmezliklere ve risklere karşı rezervli olsa da, planlarımızı sürekli güncellemek zorundayız. Saydığım nedenlere rağmen, yılı yüzde 40’ın üzerinde büyüme ile kapatacağız. Diğer yandan, hem data analiz hem de içgörü anlamında multi-disipliner ve yetenekli bir ekibe sahibiz. Araştırma ve danışmanlık sektöründe proje bazında dinamik şekilde çalışan hacmini artırabilmek çok önemli bir

yetenek. Bizim de çalışan sayımız projenin büyüklüğüne göre 200’e kadar yükselebiliyor. Bununla birlikte, sektörün büyüme hızını göz önünde bulundurduğumuzda daha çok nitelikli insan kaynağına kapımız açık ve yeni cevherler için cazip bir işveren markası olmayı arzuluyoruz.

Sizce, bir firmayı başarılı yapan en önemli özellik nedir?

Bu konudaki cevabım çok açık; “tutku”. Türkiye’de yeni bir girişim ya da yıllara sarı köklü bir işletme olmak, her ikisi de kendine mahsus zorlukları içeriyor. Ancak işe karşı girişimcinin ve elbette ekibin tutkusu sürmüyorsa, başarıya yer yok demektir. Bununla birlikte tutku, girişimcinin ve ekibinin çözüm ortaklarına “katma değer” odaklı yaklaşmasını sağlar. Ve yine tutku ki, sürdürülebilirlik felsefesinin de temelinde yer alır. Bu nedenle, AGS Global ilk günden bu yana mottosunu “içgörü peşinde tutku dolu yolculuk” olarak belirledi ve yoluna bu şekilde devam ediyor.



AHMET GÜLER

Şirketler ve kurumlar en çok hangi alanlarda bilgi sahibi olmak istiyor?

Türkiye’de pazar araştırmasının geçmişi 30 yılı aşsa da, de facto olarak yaygınlaşması son 15-20 yıla uzanıyor. Bu süreçte başta FMCG ve perakende sektöründen olmak üzere çok uluslu firmaların büyük katkısı olduğunu ve onları rakipleri niteliğindeki yerli devlerin izlediğini, bu sayede pazarın büyüdüğünü göz ardı etmemek lazım. Pazar araştırması yolculuğunun ikinci döneminde ise kerteriz noktasını Turquality oluşturuyor. Birçok KOBİ üstü firmanın kurumsallaşma ve yeni pazarlara açılma

yolculuğunda çok önemli bir rol oynayan Turquality, özellikle markaların hedef pazardaki fırsatlar, hedef kitle profili, tutum & davranışı, genişletici desenler ve bariyerler, marka bilinirliği, algı, memnuniyet stratejik yol haritaları konusunda gerçek bir yol gösterici niteliğinde. Dünyanın devlet destekli ilk markalaşma programı sayesinde bugün sayıları 400’ü bulan markalarımız, araştırma ve danışmanlık sektörüyle tanışmış durumda ve her geçen sayıları artıyor. Elbette, şirketlerin ve kurumların bilgi sahibi olmak istediği alanlar bununla sınırlı değil. Memnuniyet, tutum ve davranış, fiyatlama, ürün

testleri, yaşam tarzı ve rekabet analizleri uzun süredir radarlarında yer alıyor. Tüm bu fotoğrafa, kamuoyu ve toplumsal araştırmaları da eklemek gerekiyor.

Turquality kapsamındaki Türk markalarına yönelik uygulamalarınızdan bahseder misiniz?

Turquality, dünyanın ilk ve tek devlet destekli markalaşma programı ve firmalar için sadece teşvik değil, kapsamlı bir kurumsallaşma projesi olarak tanımlanabilir. Araştırma, Turquality mantığı içerisinde oldukça güçlü bir yere sahip. Firmaların özellikle hedef pazarlarda müşteri kitlelerini daha iyi tanımaları, onların nezdinde marka bilinirliği, algı, imaj ve memnuniyet gibi kriterler ışığında kendilerini sürekli ölçerek aksiyon almaları büyük önem arz ediyor. Bununla birlikte, belirli bir periyot sonunda her bir hedef pazarda kat ettikleri mesafeyi ölçmek için de araştırma gerçek bir yol gösterici. Biz de 2011’den bu yana B2B ya da B2C fark etmeksizin birçok sektörden markamızın farklı coğrafyalarda hedef pazar araştırmalarını gerçekleştiriyor, onları gerçek Pazar içgörülerıyla buluşturuyor, sadece fotoğrafı çekmekle kalmıyor, özelde marka ve pazarlama ekiplerinin genelde ise tüm şirketin elini güçlendirecek pazar-spesifik aksiyon setleriyle yanlarında oluyoruz.

Önümüzdeki 5 yıla ilişkin hedeflerinizi nasıl şekilleniyor?

AGS Global geride bıraktığı 12 sene-de devasa bir dinamizmle, üstelik de tüm konjonktürel zorluklara karşın, başarılı bir büyüme performansı kaydetti. Önümüzdeki beş yılda AGS Global’in Türkiye’deki “mutlu marka” ağını daha da genişletmenin yanı sıra, Londra ve Taşkent ofislerini devreye almak, böylece Avrupa ve Orta Asya operasyonlarını derinleştirmek planlarımız arasında. Bunun yanı sıra, Bilişim Vadisi’ndeki projemizde hem yeni ürünleri lanse etmek hem de bunları hizmet ihracatı kapsamında değerlendirmek ve bu sayede yurtdışı ile yeni ortaklıklar kurmak çok kıymet verdiğimiz bir başka kulvar. Tüm bunları yaparken sürdürülebilir bir yaklaşımla finansal göstergelerimizi ve çalışan sayımızı büyütme gelecek projeksiyonumuzda önemli bir yer tutuyor. Kısacası, “içgörü peşinde tutku dolu yolculuk devam edecek”.

“Bu yıl 50 bin kullanıcıya ulaşmayı hedefliyoruz”

Şirket ve kurumlara çalışan verimliliğinin ölçülmesi ve artırılması hizmeti sağlayan Argus360 CEO'su Turgut Özada, “Çalışanların verimliliği şirketin verimine doğrudan etki eder. 2024 sonunda hedefimiz toplamda 50 bin kullanıcıya ulaşmak” diyor.

Pandemi sonrası değişen çalışma düzeni ve özellikle home office ve mobil çalışmanın giderek yaygınlaşması, çalışan verimliliği konusunda da yeni bir dönemin kapısını araladı. Yeni dönemde KOBİ'lerden dev holdinglere kadar tüm şirketlerde çalışan verimliliğinin ölçülebilmesi ve artırılması hayati önem taşıyor. Argus360 da bu hedefe yönelik hizmet sağlayan bir şirket olarak dikkat çekiyor. Argus360 CEO'su Turgut Özada ile şirketin kuruluş hikayesini ve yeni dönem hedeflerini konuştuk.

Kendiniz ve şirketinizin kuruluş hikayesi hakkında bilgi verir misiniz?

35 yıldır her alanda yazılım üzerine çalışıyorum. Türkiye ve bölge coğrafyasında birçok banka ve şirketlerin değişen ihtiyaçları için danışmanlık yaptım ve çözümler ürettim. Çalıştığım ekipler ile her bir projede ihtiyaçların ekonomik krizler, artan rekabet, karlılık beklentileri, regülasyon, güvenlik vb. faktörlere bağlı olarak yıllarca sürekli değiştiğini gözlemledik. Yenilenen ihtiyaçlara cevap verebilmek için de önce kendimizi sonra çözümlerimizi geliştirdik. Tüm bu sistem ve veri odaklı yeni çözümler, dijital dönüşüm çalışmaları sadece maliyet olarak algılandı; yönetimler bu teknoloji yatırımları ile elde edilen faydayı veya yatırımlarının geri dönüşünü görmekte zorlandı. Biz de sağlanan katma değerini parasal karşılığını gösterebileceğimiz, farklı çözüm arayışına girdik ve hedefimizi iş dünyasının temel yapı taşı olan insan faktörüne çevirdik. Şirketler süreç odaklı ve çalışandan bağımsız “Kurumsallık” yolculuğunda

“Markamızı yurtdışında da tanıtacağız”

“Öncelikli hedefimiz Türkiye'nin verimine katkı sağlamak. Sonrasında çalışan verimliliği odağımız, sunduğumuz farklı özellikler ve rekabetçi fiyatımız ile yabancı sermayeli rakipler ile rekabet edebileceğimiz tüm pazarlar radarımızda. Gelişmeye ve büyümeğe yeni başlayan bir şirket olarak, ihracat hedefimizde Orta Doğu ülkeleri ve Türk Devlet'leri ile başlamak var. Sonrası markamızı diğer pazarlarda da tanıtmayı hedefliyoruz.”

ilerlerken, şirketleri şirket yapan, esnek ve çeviklik sağlayan faktörün, o şirketin her seviyesinde değer katan çalışanları olduğunu görüyoruz. Çalışanların verimliliğinin, şirketin verimine doğrudan etkisi var. Biz de bu verimliliğin artırılması için dünyada benzeri yazılımlara baktık ve sonrasında ARGUS 360'ı Türkiye'de yüzde 100 Türk mühendisliği ile geliştirmeye karar verdik.

Çözümünüzü açıklar mısınız? Şirketler için faydası nedir?

Verimliliğin artırılması için önce ölçülmesi gerekiyor. Ölçüsü olmayan bir şeyin az mı çok mu olduğuna kadar vermek veya iyileşmesi için hedef koyabilmek mümkün değil. Bilgi çalışanları zamanının büyük bölümünü bilgisayar başında geçiriyor. Özellikle uzaktan çalışanlar için, şirket yönetimleri şu soruları soruyor: “Elemanlarım gerçekten çalışıyor mu; yoksa farklı konular ile mi ilgileniyorlar? Mesaiye zamanında başlıyorlar mı? Ekibimdeki tüm elemanlar çalışıyor mu; yoksa sadece bazıları mı gerçekten performans gösteriyor? Fazla mesai yapan elemanlarım var mı; bu elemanlar mesai saatlerini de gerçekten verimli mi geçirdiler? Ekibim raporu 6 saatte hazırlan-

dıklarını söyledi; gerçekte ne kadar emek harcandılar? Aynı işi yapan elemanların performansı aynı değil, değerlendirme için nasıl doğru kıyaslama yapabiliriz?”. Bu ve benzeri sorulara yanıt verebilmek için çözümümüz devreye giriyor. ARGUS 360 bilgi çalışanlarının bilgisayar başındaki faaliyetlerine göre verilerini toplar, sonrasında bu veriyi harmanlayarak verimlilik endeksi oluşturur ve faaliyetlerinin analizini yapar. Bu sayede şirket yönetimleri, bir çalışanın bilgisayar başında geçirdiği sürenin detaylı olarak kırılımını inceleyebilir ve performansı hakkında kararlar verebilir. Kişinin dahil olduğu departmanın performansını görebilir, diğer kişi veya departmanlar ile karşılaştırabilir. ARGUS 360 ile çalışanların ne kadar iş ürettiğini tespit edebilmek mümkündür. Toplanan verilere göre iş gücü kayıpları ölçülebilir, hatta kayıplara sebep olan etkenler (internet alışverişleri, sosyal medya, iş harici yazışma vb.) tespit edilebilir. ARGUS 360 ile amacımız ofis ortamında veya pandemi ile birlikte “yeni normal” olarak kabul edilen “evden çalışma”/“hibrit çalışma” modellerine uygun faaliyet gösteren tüm firma ve kurumların daha verimli

TURGUT ÖZADA



çalışmalarına katkı sağlamak. ARGUS 360, performans değerlendirmeleri, hedef belirleme ve ilerleme takibi için doğru bilgi sunabilir, kaynak yönetimi ve karar alma süreçlerine doğrudan ve dolaylı destek olabilir. Şirket içinde kuralların esnetilmesine yardımcı olur ve "Kontrollü Serbestlik" sağlayarak daha fazla ölçüm yapılabilmesini sağlar.

KVKK izleme için engel değil mi? Çözümü KVKK açısından değerlendir misiniz?

Yazılımı geliştirmeden önce, 6698 sayılı kanun çerçevesinde uzman avukatlara ve

İş Mahkemeleri'nde faaliyet gösteren bilir kişilere danışarak yola çıktık. Aslında kanun engel değil, tam tersine hem iş vereni hem de çalışanları koruyarak bu konuda destek oluyor. İş verenlerin, açık rızalarını almak kaydıyla çalışanlarını güvenlik ve verimlilik amacı ile izlemesi ve veri toplamasında herhangi bir sorun bulunmuyor. Burada esas olan toplanan verilerin güvenli olarak saklanması, işlenmesi ve üçüncü şahıslar ile paylaşması sürecinde kanun çerçevesinde hareket edilmesidir. Çözümümüz kapalı devre ve müşterinin kendi ortamında çalışmakta olup, müşterilerinin kendi güvenlik

politikaları ile korunmaktadır. Sadece KVKK değil, şirketlerin ticari sırlarının da korunması gerekliliği nedeni ile bizden sürekli talep edilen izleme ve raporlama hizmetini sunmayı nazikçe geri çeviriyoruz ve çözümü firmaların kendi kullanımına sunan bir aracı olmayı tercih ediyoruz.

2024 büyüme hedefiniz ve büyüme stratejiniz nedir?

Yola çıkarken kendimize 2 yıllık yol haritası belirledik. Bu yıl çözümün kapsamına yeni özellikler ekleyerek ve yeni müşteri kazanımları ile devam edeceğiz. 2024 yılında hedefimiz toplamda 50 bin kullanıcıya ulaşmak. Bu sayıya ulaşmak adına her biri kendi alanında ve/veya sektöründe uzman teknoloji şirketleri ile ortak çalışma yürütüyoruz. Tüm müşterilerimiz bizim için çok önemli. Kendi geliştirmeyi planladığımız özelliklerden çok, onlardan gelen talep ve önerilere öncelik vererek 2024 yılında ürünü daha da geliştirmeye devam edeceğiz. Kaynak kodları kendimize ait bir yazılıma sahip olmak, burada çok önem kazanıyor. Bu sayede bize önerilen veya talep edilen özellikleri hızlıca geliştirebiliyor, ayrıca müşterilerimizin farklı entegrasyon ihtiyaçlarını da karşılayabilecek esnekliğe sahip olduğumuz için müşteri memnuniyetini yüksek tutabiliyoruz.

Önümüzdeki 5 yıla ilişkin hedefleriniz nasıl şekilleniyor?

Dünyada 21 ülke haftada ücretleri kısmadan 4 gün mesai ile 5 günlük verimlilik yakalamak için çalışmalara başladı. Kamu kuruluşları ve özel şirketlerde bu örnekler gittikçe çoğalıyor; denemelerin işveren açısından da çalışan açısından da olumlu sonuçlar verdiğini görüyoruz. Diğer taraftan Türkiye, iş kanununda yapılacak değişiklikleri görüşüyor, haftalık iş saatlerinin azaltılması yönünde tasarı hazırlıkları devam ediyor. Sadece bu gelişmeler bile, çalışan verimliliğinin ne kadar önemli olduğunun göstergesi. İşin içinde insan faktörünü olduğu müddetçe, bu konunun önemi ve beklentilerin; bunlara bağlı olarak şirketlerin çözüm arayışlarının daha da artacağını bekliyoruz. Biz, müşterilerimizin değişen/gelişen ihtiyaçlarını dinlemeye, makine öğrenimi ve yapay zeka entegrasyonları ile ARGUS 360'ı geliştirerek büyümeye devam edeceğiz.

100 girişime 10 milyon dolar yatırım yapacak

Kayacan Ventures; blockchain, yapay zekâ, büyük veri gibi ileri teknoloji alanlarında faaliyet gösteren start up'ları destekleyerek bu girişimlerin global pazarlarda ölçeklenebilir hale gelmesini hedefliyor. Kayacan Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ulaş Kayacan; "2030'a kadar küresel başarıya ulaşabilecek 100 girişime 10 milyon dolar yatırım yapmayı planlıyor, dünya çapında tanınan ve lider bir teknoloji yatırım fonu olmayı amaçlıyoruz" diyor.

Kayacan Holding çatısı altında faaliyet gösteren Kayacan Ventures; dijital teknolojiler, blockchain, yapay zekâ ve büyük veri gibi ileri teknoloji alanlarında faaliyet gösteren girişimlere yatırım yaparak onların hem finansal hem de stratejik olarak güçlenmesine hem de küresel pazarlarda başarılı olmasına destek veriyor. Türkiye'deki girişimcilik ekosistemini büyümeyi ve Türkiye'yi yeni teknolojilerle geleceğe taşımayı hedefleyen Kayacan Ventures; girişimcilere finansal destek, mentorluk, pazarlama, iş geliştirme, stratejik rehberlik ve operasyonel destek sunuyor.

Özelleştirilmiş destekler sunuyor

Günümüzde yeni fikirlerin hızla geliştiği ve girişimcilerin stratejik rehberliğe her zamankinden daha fazla ihtiyaç duyduğu bir dönemdeyiz. Kayacan Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ulaş Kayacan, Kayacan Ventures olarak girişimlerin ihtiyaçlarına göre özelleştirilmiş destekler sunarak büyüme süreçlerini hızlandırdıklarını kaydediyor.



ULAŞ KAYACAN

Aynı zamanda bu girişimlerin teknoloji alt-yapılarını güçlendirirken iş modellerini küresel pazarlara uygun hale getirdiklerine de dikkat çeken Kayacan; geliştirilen stratejik yaklaşımla Kayacan Ventures'ın desteklediği girişimlerin sürdürülebilir başarı elde etmesine olanak tanıdığının altını çiziyor.

"Dünya çapında tanınmayı amaçlıyoruz"

Türkiye'nin girişimcilik ekosisteminin büyük bir potansiyel barındırıyor. Bu potansiyeli en iyi şekilde değerlendirmek gerektiğini vurgulayan Ulaş Kayacan, Türkiye'nin

girişimcilik ekosistemine katkıda bulunmak ve global teknoloji sahnesinde kalıcı bir iz bırakmak amacıyla yüksek teknolojiye dayalı girişimlere yatırım yaparak yerli ve milli fikirlerin küresel başarıya ulaşmasını hedeflediklerini aktarıyor. Kayacan, şöyle devam ediyor: "Kısa vadede, her yıl 10-15 teknoloji girişimine yatırım yaparak, bu girişimlerin global pazarlarda güçlü bir şekilde konumlanmasını sağlamak öncelikli hedefimizi oluşturuyor. Orta vadede, portföyümüzdeki şirketlerin yüzde 70'ini küresel başarıya ulaştırmayı, uzun vadede ise dünya çapında tanınan ve lider bir teknoloji yatırım fonu olmayı amaçlıyoruz. 2030'a kadar ise 100 girişime 10 milyon dolar yatırım yapmayı hedefliyoruz. Bu hedefler doğrultusunda yenilikçi çözümler geliştiren, niş pazarlara odaklanan ve global ölçekte ölçeklenebilirlik potansiyeline sahip girişimlerle iş birliği yapıyoruz. Türkiye'yi bir inovasyon merkezi haline getirme ve dünya çapında teknoloji liderleri yetiştirme vizyonu ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

"Hedefimiz teknoloji girişimlerini globale taşımak"

■ **"GELECEĞİN LİDERLERİNİ DESTEKLİYORUZ"** Geleceğin teknoloji liderlerini destekleyerek globalde öncü bir girişim sermayesi şirketi olmayı hedefliyoruz. Erken aşama teknoloji girişimlerine, özellikle yapay zekâ, blockchain, fintech ve siber güvenlik alanlarında yatırım yaparak bu girişimlerin global pazarlarda ölçeklenebilir hale gelmelerini sağlıyoruz.

■ **"YATIRIM PORTFÖYÜMÜZÜ GENİŞLETİYORUZ"** Risk yönetimi ve çeşitlendirme stratejileriyle yatırım portföyümüzü genişletirken global ekosistemle entegre olarak Türkiye'deki girişimlerin dünya çapında tanınmasını hedefliyoruz. Geliştirdiğimiz güçlü sistemler ve iş birlikleriyle, küresel tanınırlığı artırarak Türkiye'nin 'inovasyonun merkezi' olma hedefini gerçekleştirmek istiyoruz.

Kendi yazılımı ile yurtdışında büyüyecek

Tüketici beklentilerinin ve davranışlarının hızla değiştiği günümüz dünyasında araştırma sektörünün önemi giderek artıyor. Türkiye Araştırmacılar Derneği'nin (TÜAD) raporuna göre Türkiye'de araştırma sektörü 2023 yılında yüzde 86 büyüdü ve 118,7 milyon dolarlık hacme ulaştı. Pazardaki büyüme potansiyeli bu alana yönelik yatırım yapan girişimci sayısının da artmasını sağlıyor. Insightspowering, sektörde 15 yıllık deneyime sahip iki profesyonelin girişimiyle kuruldu. Uzun yıllar sektörde farklı şirketlerde çalışan Oğuz Yüce ve Barış Emrah güçlerini birleştirerek 2023 yılında Insightspowering'in temellerini attı.

Pazar araştırmaları konusunda uçtan uca hizmet veren yılında Insightspowering'in ekibi 10 yıl üzerinde tecrübesi olan uzmanlardan oluşuyor. Moda, otomotiv, gıda gibi farklı sektörlerden şirketlerle iş birliği olan Insightspowering, yurtdışında da projeler gerçekleştiriyor. Şu an odaklarında yurtdışında büyümenin olduğunu söyleyen Insightspowering'in kurucularından Oğuz Yüce, "Bir süre önce Mısır'daki insanların giyim tarzları ile ilgili bir proje hayata geçirdik. Çok detay veremiyorum ama çok sayıda görsel topladığımız, ülkenin kültürel kodları ile çok ilgi çekici detaylar yakaladığımız bir çalışmaydı" diyor.

Türkiye'de ilk olacak

Marka, ürün kategori ve pazar anlama gibi pek çok farklı alanda araştırmalar yapabilen şirket, bir büyük çevrimiçi araştırma panele sahip. Insightspowering'in kurucularından Barış Emrah, "Çok sayıda kullanıcının yer aldığı bu platforma mobil uygulama olarak ulaşabiliyorsunuz. Snapshot da bu panelden saatler içerisinde sonuç alabildiğimiz kantitatif bir metodolojimizi oluyor" diyor.

Oğuz Yüce ve Barış Emrah'ın girişimiyle kurulan Insightspowering, araştırma sektöründe fark yaratmak için yola çıktı. Kendi yazılımını üretmek için harekete geçen girişimciler, yurtdışında büyümesine hız verecek.

Yapay zekayı kullanıyor

Yapay zekayı günlük ihtiyaçlar dışında görselleştirme için kullandıklarını söyleyen Oğuz Yüce, "Focus with AI' isimli bir yöntemimiz var ve bu yöntemle klasik odak gruplara yeni bir boyut katıyoruz. Duygu dünyalarını anlamak üzerine tasarladığımız bu yöntemde görselleri toplantılar esnasında yaratıyoruz ve yorumluyoruz. En son analizlerimizi ve raporlarımızı yazarken de göstergebilim uzmanlarına danışıp ilerliyoruz. Görsellerin simgesel anlamları, arka plandaki hikayelerini ortaya çıkarıyoruz" diyor.



Farklı metodlar kullanan şirket, kısa bir süre önce kendi yazılımını üretmek için harekete geçti. Social up isimli bu yöntemin sektörde 'online community-çevrimiçi topluluk' olarak bilindiğini söyleyen Yüce, "Mevcutta tüm bu araçlar yurtdışı çözümlerine bağlı ve lisans ücretleri dövizle paralel

dolayısıyla çok yüksek. Biz bu çözümü kendi bilgi birikimimizle şekillendirerek yerel bir araştırma aracı olarak piyasaya sunmak için harekete geçtik. Kendi yazılımımızı üretiyoruz. Yaz sonu Türkiye'nin ilk 'online community' aracı piyasaya çıkmış olacak" diye konuşuyor.



ŞİRKETLERDE İNSAN-VERİ İLETİŞİMİ YÖNETİMİ- I.BÖLÜM (HUMAN-DATA COMMUNICATION MANAGEMENT IN CORPORATES)

Bu ay ele aldığım konunun başlığı kulağa farklı gelebilir ve hemen şu sorulara cevap arayışımız olabilir: İnsan ve veri arasında nasıl bir bağlantısalılıktan bahsedebiliriz? İnsan ve veri iletişimi nedir? şirket içinde insan ve veri iletişimi konusu kimleri ilgilendiriyor? ve bu süreçlerin yönetimi şirkete hangi artı değerleri katabilir? gibi...

Bu dönem görev aldığım üniversitede bu başlıkla yeni bir eğitim programına başlıyorum. Programın adını ve içeriğini oluştururken bana en büyük motivasyonu veren şirketlere yaptığım danışmanlıklarda karşılaştığım sorun alanları oldu. İşte bu ders ve içeriği de sorun alanlarından yola çıkılarak oluşturulmuş bir dinamizmi yansıtıyor. İstedim ki gençlerimiz daha öğrencilik yıllarında bazı konulara hâkim olabilsinler ve iş yaşamlarında uygulamaya alabilsinler.

Bu konuyu burada kısaca sizlerle de paylaşmak istiyorum ve birkaç sayı boyunca da ele almayı planlıyorum. Şimdi tek tek aklımıza gelebilecek soruların yanıtlarını vermeye başlayarak bir giriş yapalım.

Öncelikle veri (data) nedir? Veri (data), çoğunlukla tablolarda düzenlenmiş istatistiklerle ilişkilendirilir. Doğrudur, ancak yalnızca kısmen. Bununla beraber, verileri 12.34, 0.3456, 12 metre, 45,4 kg. 600 km. vb. gibi sayılarla ilişkilendirmek de oldukça doğrudur. Verilerin genellikle bilimsel deneylerden, araştırmalardan veya hesaplamalardan elde edilen sayılar ve istatistikler şeklinde olduğu bilinen en yaygın görüştür. Ancak, bu makalenin başından beri yazdığım kelimelerin, cümlelerin hepsi de aslında veridir. Veri olarak gördüğümüz istatistikler veya sayılar bilgi iletmek için kullanılır. Başka bir deyişle, bunlar fikir veya bilgileri

temsil eden sembollerdir. Ancak sayılar ve istatistikler, fikir veya bilgileri iletmek için kullanılan tek sembol değildir. Örneğin, iki dağın yüksekliğini sayılarla veya kelimelerle ifade etmek mümkündür. Sayılar veya istatistikler yerine kelimeler kullanılabilir, ancak birkaç sayı veya istatistikle ifade edilebilecek bir bilgi için çok daha fazla kelime gerekebilir.

‘Bir resim bin kelimeye bedeldir’ şeklindeki popüler bir sözü hatırlayalım. Bir görsel, bir fotoğraf, bir resim aynı sayılar ve kelimelerle olduğu gibi bilgi iletmek için kullanır. Dolayısıyla, resimler ve görsellerin fikir veya bilgileri ifade etmek için kullanılabilirdiği ölçüde, bunların da veri örnekleri olduğunu söyleyebiliriz. Konuşulan kelimelerden dinlenen müzik türüne kadar veri (data) nin ne kadar geniş bir spektrumla ele alınması yönündeki gerekliliğini böylece fark etmiş oluyoruz.



Şirket içi süreçlerde pek çok zaman veri toplama, veri havuzu oluşturma kısacası büyük veriye sahip olma, verileri değerlendirme ve bence en önemlisi verileri anlamlandırıp şirket karar alma süreçlerini ve stratejilerini bu doğrultuda modifiye etmede eksiklikler yaşanabiliyor. Verilerin semboller olduğundan bahsetmiş-tik. Bunun için ilk önce şirket içi sembolik etkileşimcilik dinamikle-rini ve kurumsal sembolizmin bize söylediklerini değerlendirmemiz yerinde olur.

Şirketler de 'kültürel normları' ifade eden semboller aracılığıyla şekillenir. Örneğin, semboller mar-kanın nasıl algılandığını, çalışan-ların nasıl işten çıkarıldığını, çalı-şanların nasıl işe alındığını, kimin terfi ettirildiğini vb. konuları içe-rebilir. Taylor (2005), sembollerin insanların anlam yüklediği olaylar veya kararlar olduğunu ve bunun orijinal eylemin kapsamının çok ötesinde olabileceğini ifade eder. Örneğin bir şirket ofisleri taşımayı düşündüğünde, ofisin konumu, es-tetiği ve ortamı gibi işin mekânsal boyutunun çok ötesine uzanan bir sembolizme sahiptir. Bir ofise gi-rildiğinde nasıl hissedildiğine, bu şirket ve burada çalışan kişiler için neyin önemli olduğuna dair net bir sembolik his verebilecektir. Taylor, sembollerin anlaşılmasının önemli olduğunu ifade eder. Çünkü, olay-ların yorumlanması genellikle ne-yin değerli olduğuna dair önceden var olan bir algıyı takip eder. Sem-bollerin içsel ve dışsal iletişim gücü asla göz ardı edilmemelidir.

İletişim, birçok parçası olan oldukça karmaşık bir süreçtir. Semboller üzerine de çalışırken Robert Craig'ın yedi iletişim teorisi geleneğinden de bahsedelim. Cra-ig yedi geleneği şu şekilde ayırır: sibernetik, sosyo-psikolojik, sos-yo-kültürel, eleştirel, retorik, feno-menolojik ve semiyotik.



Sibernetik yaklaşım, bir tür bil-gi sürecini içeren iletişimdir. Bu nedenle burada sisteme, bireylere veya şirketlere ve mesajı iletmek için kullanılan kanallara odaklanı-yoruz. Bu gelenek içindeki iletişim her zaman hedef odaklıdır. Gönde-ricinin mesajı oluşturmada, onu iletmek veya göndermek için belir-li bir iletişim kanalını kullanmadan önce bir başlangıç hedefi vardır. Yine de alıcı tarafından alınan ve başlangıçta kodlanan şey gönderi-cinin mesajından farklı olabilir.

Sosyo-psikolojik yaklaşım, ile-tişimi kişilerarası etkileşim olarak görür. Bu durum uyaranlar ve tep-kiye odaklanan davranışsal yakla-şım şemsiyesi altında yer alır. Bu yüzden burada, iletişim sürecin-deki neden ve sonuç ilişkilerinden bahsediyoruz. Her şey ifade, etki-leşim ve etkiyle ilgilidir.

Sosyo-kültürel yaklaşım, ileti-şimi toplumsal düzenin yeniden üretimi veya üretiminde sembo-lik bir süreç olarak görür. Her şey bağlam, kültür ve toplumsal uy-gulamalarla ilgilidir. Önceki yakla-şım da birey veya grup düzeyinde, farklı uyaranlara nasıl tepki vere-ceklerine odaklandık.

Dolayısıyla, günlük rutinlerimiz olan sosyal uygulamalar ve dün-yayı nasıl anladığımız ve gördüğümüz etkileşimlerle şekillenir.

Dil ise eleştirel yaklaşımın ana odağında yer alır. Bu noktada An-tik Yunan'da ortaya çıkan retorik geleneğini anımsayalım. Her şey

retorikle ve sözlü ve sözsüz iletişim yoluyla nasıl etkileyebileceğimizle ilgilidir.

Fenomenolojik yaklaşım, ileti-şim sürecinin farklı insanlar tara-fından farklı şekilde görülebilece-ğini ve algılanabileceğini söyler. Bu nedenle, diyalog yoluyla benlik ve başkalarının deneyimi olarak iletişim, bu geleneğin temel odak noktasıdır. Fenomenolojik yakla-şım retorik ve semiyotik sorgular, çünkü işaretler ve semboller farklı geçmişlere sahip insanlar tarafın-dan farklı şekilde algılandığı ve gö-rülebildiğinden retorik genellikle farklı kitlelerde aynı etkiyi oluşturu-mayabilir.

Semiyotik yaklaşım, işaretler ve sembollerle ilişkilidir ve iletişimin işaretler sistemi aracılığıyla anlam paylaşımı olarak görülmesidir. Bu ne anlama gelir? Birbirini oldukça iyi tanıyan iki kişinin sohbetine dahil olursak neler olup bittiğini tam olarak anlayamayabiliriz veya bu sohbeti yanlış yorumlayabiliriz. Çünkü, bu kişilerin zaten önceden ve kendiliğinden oluşmuş bir ileti-şim stili vardır. Bu nedenle, daha önce yaşadıkları deneyimler için özel kavramları ve farklı jargonları olabilir.

Etkileşim içindeki işaretlerin ve sembollerin ne olduğunu anlama-ya çalışmamız oldukça önemlidir. Anlamanın temsili ve aktarımı çoğu zaman işaretler ve semboller ara-cılığıyla verilir.

Devam edeceğiz...



Dr. Cem Ener
Uluslararası
FİNAL Üniversitesi



YENİ EKONOMİ 2.0

SHENZHEN: ASYA'NIN SİLİKON VADİSİ VE ÇİN'İN GİRİŞİMCİLİK ÜSSÜ

21 Ağustos'ta İstanbul'da düzenlenen Çin-Türkiye İktisadi ve Ticari İşbirliği Konferansı'na katıldım. Konferans Çin'in Shenzhen şehrinin sponsorluğunda gerçekleşti. Düşünün ki, bir şehrin önde gelenleri dünyayı gezip yabancı girişimcileri kendi şehirlerine çekmek istiyor. Yani artık Çin dünyaya "Çin'e gelin" şeklinde bir çağrı yapmıyor. Shenzhen gibi şehirler dünyaya kendilerini tanıtıyorlar ve "Shenzhen'e gelin" diyorlar. İstanbul'daki konferansta, Shenzhen şehrinin karar vericileri ve şehirde konuşlanmış 6 teknoloji şirketinin üst düzey yöneticileri hazır bulundular. Bize tarihsel akış çerçevesinde Shenzhen'i tanıttılar ve bölgedeki güncel fırsatları anlattılar. Bu arada, aynı ekip

İstanbul'a gelmeden hemen önce Dubai'de de benzer bir konferans düzenlemiş. Dolayısıyla tanıtım için çok aktif çalıştıklarını ifade edebilirim.

Kişisel olarak, Hong Kong, Makau ve Shenzhen'i içerisine alan bölge için uzun yıllardır merak besliyordum. Hatta 2025 yılında bir süre bu bölgede bulunmayı planlıyordum. Dolayısıyla bu konferans benim ön hazırlığım için de çok faydalı oldu. Bu ayki yazımda size Shenzhen hakkında öğrendiklerimi özetler halinde aktarıyorum.

ASYA'NIN SİLİKON VADİSİ

Çin'in Guangdong eyaletinde bulunan bu şehir, 1980'lerde küçük bir balıkçı köyü iken, Deng Xiaoping'in "açık kapı" politikalarıyla ülkenin ilk Özel

Ekonomik Bölgesi (ÖEB) olarak ilan edilmesiyle büyük bir değişim yaşadı. Bugün Shenzhen, 20 milyonun üzerinde nüfusa sahip ve dünya çapında teknoloji inovasyonunun kalbinin attığı yerlerden biri olarak tanınıyor. Bölgenin bir takma adı "Asya'nın Silikon Vadisi". Gerçek şu ki, Apple iPhone gibi günlük hayatımızda elimizle dokunduğumuz birçok ürünün yolu bir şekilde bu şehirden geçiyor. Peki Shenzhen'in son 40 yıl içerisinde bir balıkçı köyünden dünyanın teknoloji üretim merkezine dönüşümü nasıl gerçekleşti ve şehir günümüzde girişimciler için ne gibi fırsatlar barındırıyor? Altta bu soruları cevaplıyorum...

Shenzhen'in yükselişi, Çin'in ekonomik açılım ve reform politikasının başarılı bir örneği



olarak gösterilebilir. 1980 yılında kurulan Özel Ekonomik Bölge statüsü, Shenzhen'e vergi indirimleri, esnek regülasyonlar ve yabancı sermayeye açık olma gibi avantajlar sağladı. Bu teşvikler, şehri uluslararası yatırımcılar için cazip hale getirdi. Shenzhen'in coğrafi konumu da şehre stratejik avantajlar sağlıyor. Şehir, Hong Kong'a komşu olması sayesinde, küresel finansal piyasalarla güçlü bir bağlantıya sahip. Hong Kong'un serbest ticaret bölgesi statüsünden faydalanarak, girişimciler Shenzhen'den dünya pazarlarına kolayca erişebiliyor.

Zamanla şehre akın eden küresel şirketler, Shenzhen'in üretim ve imalat altyapısını hızla büyüttü. Shenzhen, üretim odaklı bir ekonomiden teknoloji ve inovasyon odaklı bir ekonomiye dönüşümünü başarılı bir şekilde gerçekleştirdi. Huawei ve Tencent gibi teknoloji devlerinin küresel merkezleri burada bulunuyor. Bu şirketler, Shenzhen'i sadece Çin'in değil, dünyanın da teknoloji inovasyon merkezi haline getirdi. Teknoloji geliştirme, yazılım mühendisliği ve donanım üretimi konusunda Shenzhen'in sunduğu imkânlar, girişimcilerin bölgeye olan ilgisini artırdı. Shenzhen dünyanın 'insansız hava aracı' başkenti konumunda. Başta DJI olmak üzere, hem sivil hem de askeri amaçlı kullanımlara yönelik drone'lar burada geliştiriliyor ve üretiliyor.

'DÜNYANIN FABRİKASI'

Shenzhen, donanım üretimi ve montajı konusunda dünya çapında en hızlı ve en 'maliyet-etkin' çözümler sunan şehirdir. "Dünyanın fabrikası" olarak da adlandırılan şehir, elektronik ürünlerin tasarım ve üretim süreçlerinde



hızlı prototipleme, uygun fiyatlı hammadde ve uzman iş gücü gibi avantajlar sunuyor. Bir girişimci bu avantajlar sayesinde, Shenzhen'de donanım prototiplerini çok kısa bir süre içerisinde hayata geçirebilir ve küresel pazarlara hızlıca ulaştırabilir.

Bir diğer gerçek de şu ki, bir şehirde yüksek teknoloji odaklı bir ekosistem olunca orada para da oluyor... Shenzhen, Çin'in önde gelen girişim sermayesi merkezlerinden biri. Şehirde çok sayıda Dolar milyarderleri yaşıyor. Şehir, hem devlet destekli fonlar hem de özel yatırımcılar tarafından yoğun ilgi görüyor. Start-up'lar, yenilikçi teknolojileri hayata geçirmek için gerekli finansmanı burada kolaylıkla bulabiliyor. Yatırımcılar, özellikle yapay zeka, büyük veri, fintech, biyoteknoloji ve yenilenebilir enerji alanlarındaki projelere büyük ilgi gösteriyor.

Shenzhen'deki pek çok büyük firma ve kamu kuruluşu, ortak Ar-Ge projeleri için girişimcilere kapılarını açıyor. Şehirdeki bilim parkları, kuluçka merkezleri ve hızlandırıcı programlar, küçük işletmelerin hızlı büyümesi için gereken desteği sunuyor. Özellikle Nanshan Bölgesi'nde yer alan bilim parkları, dünya standartlarında laboratuvarlar ve ortak çalışma alanları ile girişimcilere hizmet veriyor.

NASIL GİDİLİR?

Shenzhen sadece teknoloji ve üretim konularında değil, girişimcilik ruhunu destekleyen iş kültürü ve dinamik yaşam tarzı ile de cazip bir bölge. Shenzhen, kozmopolit bir yapıya sahip ve şehirde çok sayıda yabancı girişimci ve çalışan bulunuyor. Bu durum, girişimciler için uluslararası iş birliği olanaklarını artırıyor.

Ülkemizde elektronik ürün ticareti yapan girişimcilerin muhakkak bu bölgeye seyahat etmesini tavsiye ederim. Dünyanın en büyük kapalı ticaret merkezleri bu şehirde bulunuyor. Shenzhen'de bulunmuş dostlarım bana Perpa Ticaret Merkezi'nin 4-5 katı büyüklüğünde merkezler bulunduğunu söylediler. Youtube'da bu merkezlerin videolarını izledim ve gördüklerimden epeyce etkilendim. Son olarak seyahat ile ilgili bir tavsiye; Shenzhen'e tek başınıza Çin Halk Cumhuriyeti'nden turistik seyahat vizesi alarak gitmeniz kolay değil. Öğrendiğim kadarıyla Çin bireylerin tek başlarına yaptıkları vize başvurularına olumlu dönüş yapmıyor. Shenzhen bölgesinde faaliyet gösteren Çinli bir seyahat acentası ile uzaktan irtibat kurarak, onların koordinasyonunda bu seyahati gerçekleştirmeniz vize ile ilgili süreci daha kolay aşmanızı sağlayacaktır.

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

16 Eylül Pazartesi

- Ağustos 2024 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

20 Eylül Cuma

- Ağustos 2024 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

24 Eylül Salı

- 1-15 Eylül 2024 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

25 Eylül Çarşamba

- Ağustos 2024 Dönemine Ait Vergi Sorumlularının Tevkif Ettikleri Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 1-15 Eylül 2024 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Konaklama Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi ile Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

30 Eylül Pazartesi

- Ağustos 2024 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait 464 Sıra No.lu VUKGT Kapsamında Bildirimde Bulunma Zorunluluğu Getirilen Aracı Hizmet Sağlayıcıları, İnternet Reklamcılığı Hizmet Aracıları ile Kargo ve Lojistik İşletmeleri Tarafından Bildirim Verilmesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait 538 Sıra No.lu VUKGT Kapsamında Taşınmaz (Satış/Kiralama) ve Motorlu Taşıt (Satış) İlanlarını Platformları Üzerinden Yayımlayanlar ile Günübirlik Konut Kiralama İşini Platformları Üzerinden Sağlayanlarca Bildirim Verilmesi
- 7440 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 16. Taksit Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Dijital Hizmet Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ağustos 2024 Dönemine Ait Kurumlar Vergisi Mükellefleri İçin Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi